

2016
Том 1

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ – НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИИ И СТРАН АТР



ВЛАДИВОСТОКСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Министерство образования и науки
Российской Федерации

ФГОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»

Инновационное научно-практическое объединение
студентов
(ИНПОСТ ВГУЭС)



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ – НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИИ И СТРАН АТР

Материалы XVIII Международной конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых

27–29 апреля 2016 г.

В четырех томах

Том 1

Владивосток 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

**Материалы XVIII Международной конференции студентов,
аспирантов и молодых ученых**

27–29 апреля 2016 г.

В четырех томах

Том 1

Под общей редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2016

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4
И73

**Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие
И73 Дальневосточного региона России и стран АТР:** материалы XVIII Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (27–29 апреля 2016 г.) : в 4 т. Т. 1 / под общ. ред. д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 480 с.

ISBN 978-5-9736-0388-5

ISBN 978-5-9736-0389-2

Включены материалы XVIII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР», состоявшейся во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (г. Владивосток, 2016 г.).

Том 1 представляет широкий спектр исследований молодых ученых и студентов вузов Дальнего Востока и других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, подготовленных в рамках работы секций конференции по следующим темам:

- Межкафедральная секция. Свободный порт Владивосток: перспективы развития
- Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях
- Мировая экономика и международный бизнес
- Актуальные проблемы учёта, анализа и аудита: региональный аспект
- Актуальные проблемы и тенденции современного управления
- Эффективные маркетинговые технологии в России и за рубежом
- Актуальные проблемы формирования и развития потребительского рынка: качество, конкурентоспособность и безопасность товаров во внутренней и внешней торговле
- Азиатско-Тихоокеанский регион как площадка для развития межкультурных и экономических связей в XXI веке

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4

ISBN 978-5-9736-0388-5

© Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, издание, 2016

ISBN 978-5-9736-0389-2

© Коллектив авторов, текст, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Межкафедральная секция СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	9
<i>Дибачева С.Е.</i> Перспективы экономического развития России в Тихоокеанском регионе, выявленные на основании функционирования Зоны свободной торговли Содружества независимых государств.....	9
<i>Квон А.Г.</i> Проблемы и перспективы развития свободного порта Владивосток.....	13
<i>Князев Е.А.</i> Актуальные вопросы эффективного регулирования механизма функционирования открытого порта Владивосток в условиях развития предпринимательства.....	16
<i>Соловьева И.И., Савалей В.В.</i> Особая экономическая зона как институциональное звено в системе стимулирования экономического развития Дальнего Востока России.....	20
<i>Чураков Е.Е.</i> Проблемы и перспективы развития свободного порта Владивосток.....	25
Секция 1. СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	31
<i>Айхеле Д.В., Астангова Е.В.</i> Влияние внешней среды на развитие фирмы: современные теоретические подходы.....	31
<i>Журавлева Т.А.</i> Страховые организации как инвесторы в национальную экономику: российский и зарубежный опыт.....	36
<i>Карцева И.С., Бондаренко Т.Н.</i> Особенности управления кредитным портфелем банка в условиях финансовой нестабильности.....	42
<i>Козьминых О.В., Васюкова Л.К.</i> Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий участников страхового рынка.....	47
<i>Близкий Р.С., Корякина П.Н.</i> Актуальность механизма антикризисного финансового управления для малых и средних предприятий.....	52
<i>Кутинова В.Н., Савалей В.В.</i> Методические подходы к оценке конкурентоспособности коммерческого банка.....	58
<i>Мацыга Ф.А.</i> Программно-целевое планирование как инструмент повышения эффективности расходов бюджета.....	62
<i>Мищенко А.Д.</i> Налог на добавленную стоимость в Российской Федерации.....	65
<i>Морозкина М.О.</i> Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий в процессе формирования единого страхового рынка БРИКС.....	69
<i>Пахмутов В.Н.</i> Проблемы формирования страхового тарифа на российском страховом рынке.....	74
<i>Пашина А.А.</i> Применение метода инвестированного капитала при регулировании тарифов в Приморском крае.....	78
<i>Потребентина К.А.</i> Финансирование вузов как механизм повышения социально-экономической эффективности образования.....	84
<i>Саласкина И.Д.</i> Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка.....	88
<i>Селякина Д.О.</i> Особенности финансового менеджмента высших учебных заведений в современных экономических условиях.....	92
<i>Семенова А.А.</i> Проблемы рейтингового анализа финансового состояния организаций.....	97
<i>Семеняк Е.М.</i> Финансирование инвестиций в форме капитальных вложений: источники, механизмы и инструменты.....	100
<i>Скоробогатова А.А.</i> Льготы и преференции на примере особой экономической зоны свободный порт Владивосток.....	108

<i>Унковская С.В., Васюкова Л.К.</i> Микрофинансирование как инструмент кредитования малого и среднего бизнеса	111
<i>Фомина М.А.</i> Отношение общества к процедуре банкротства физических лиц с финансовой точки зрения.....	116
<i>Харитонюк Е.С., Васюкова Л.К.</i> Актуальные вопросы страхования жизни	121
<i>Хван А.А., Колпаков В.С., Савалей В.В.</i> Хеджирование валютных рисков на российском внебиржевом рынке деривативов.....	128
<i>Хлудеев С.В.</i> Актуальные вопросы управления финансовой устойчивостью страховых компаний.....	132
<i>Шевлякова Е.С.</i> Векторы развития перестрахования как инструмента обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций	135
<i>Щеглов М.В.</i> Налоговая политика как фактор влияния на осуществление предпринимательской деятельности.....	139
Секция 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС	144
<i>Айхеле Д.В., Астахова Е.В.</i> Влияние внешней среды на развитие фирмы: современные теоретические подходы.....	144
<i>Андреева А.И.</i> Актуальные аспекты экономического сотрудничества между Россией и Японией.....	149
<i>Бикбулатова М.Н.</i> Плюсы и минусы реализации на территории Дальнего Востока российско-китайских нефтегазовых проектов.....	152
<i>Булава А.С., Шигеева А.С.</i> Место и роль малого и среднего предпринимательства в экономике современных стран.....	155
<i>Валихметова А.Т.</i> Экономическая рецессия в России и перспективы создания импортозамещающих производств	159
<i>Золотарева М.А.</i> Основные критерии конкурентоспособности услуг на рынке	163
<i>Киценко А.Л., Савалей В.В.</i> Составление аналитического баланса как метод оценки платежеспособности предприятия	166
<i>Колесина А.А.</i> Сотрудничество между Россией и КНР в области автопрома: состояние и перспективы	169
<i>Лахнова Е.С.</i> Совместные проекты по развитию торгово-экономических отношений между Приморским краем и приграничными районами КНР.....	173
<i>Левченко Е.П.</i> Место Приморского края в рыбохозяйственной деятельности России.....	178
<i>Лигин С.В., Морякова Н.А., Кузнецова В.В., Васюкова Л.К.</i> Мировой страховой рынок на пути к глобализации: тенденции и перспективы развития страхового рынка США в современных условиях.....	181
<i>Манжиев И.Л., Гриванов Р.И.</i> Особенности торгово-экономических отношений между Россией и Республикой Корея в 2015 году.....	190
<i>Наняк О.Г.</i> Международный туризм: особенности развития на современном этапе	195
<i>Никуличев Д.И.</i> Перспективы развития внешнеэкономической деятельности Приморского края	200
<i>Олейник М.В.</i> Факторы развития российско-китайского инвестиционного сотрудничества	206
<i>Ровин Д.А.</i> Роль Даляньской зоны развития в экономике Даляня.....	210
<i>Силаева Я.В.</i> Состояние и перспективы торгового и инвестиционного сотрудничества между Приморским краем и КНР	213
<i>Слесарева В.Ю.</i> Международный опыт развития транспортно-логистической системы на примере Республики Корея.....	216
<i>Федорин В.Н., Мясникова С.В.</i> Концепция «Один пояс – один путь»: перспективы участия России.....	220

<i>Халченко М.А.</i> Состояние и перспективы торгового и инвестиционного сотрудничества между Дальним Востоком России и Республикой Корея.....	224
<i>Хлебникова О.Е.</i> Международные факторы развития рынка чая и кофе в России.....	227
<i>Ян Синьсю, Сунь Юаньюе.</i> Современные проблемы формирования человеческих ресурсов в Китае	230
<i>Беззубченко А.Е.</i> Влияние санкций на экономику России.....	234
<i>Вильдеман А.И., Сердюк Е.В.</i> Теоретический концепт исследования категорий международной торговли и внешнеэкономической деятельности	237
<i>Лю Лю.</i> Тенденции развития энергетического сотрудничества Китая и России.....	242
<i>Цзан Юнмэй.</i> Вопросы развития приграничного экономического сотрудничества КНР и России	246
<i>Чжан Юйчэнь.</i> Инициатива Китая для развития международного экономического сотрудничества	250
<i>Чжоу Ваньююй, Чжан Юйчэнь.</i> Динамика и структура прямых зарубежных инвестиций из Китая	253
<i>Се Юн, Сюй Хунбо.</i> Оценка экономической деятельности стран АСЕАН	257
Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	261
<i>Барецкая Л.Г., Костенко К.С.</i> Проблемы внедрения механизма ОРВ в Приморском крае	261
<i>Бондаренко Д., Скалкин Д.В., Якимова М.</i> Влияние изменения курсов иностранных валют на индекс потребительских цен на примере Дальнего Востока	264
<i>Будзан А.В.</i> Оценка кредитоспособности организаций в российской и зарубежной практике.....	270
<i>Даурова О.К., Парфенова А.В.</i> Тенденции развития учетных процессов в свободном порте Владивосток.....	274
<i>Карасева К.С., Садовая З.В.</i> Управленческий учет и анализ расходов на оплату труда.....	278
<i>Киселевская Е.Е., Жилтухина О.Г.</i> Об идентификации финансовых инструментов и их классификации для целей составления финансовой отчётности в условиях перехода на МСФО.....	282
<i>Клинкова А.Н., Масюк Н.Н.</i> Комплексный аутсорсинг финансовых функций как стратегия бизнеса	286
<i>Пак Е.В.</i> Свободный порт Владивосток: проблемы и перспективы.....	290
<i>Полещук А.Д., Белик Е.В.</i> Аналитические подходы выявления фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности.....	293
<i>Сарычева М.А., Сафронова Е.А., Соколова А.И.</i> Анализ потенциальных участников рыбохозяйственного кластера Приморского края методом рейтинговой оценки.....	297
<i>Бардецкий Г.А.</i> Вопросы интеграции финансового и налогового учетов.....	300
<i>Терешкова В.С.</i> Вопросы учета и налогообложения в муниципальных унитарных предприятиях	304
<i>Ши Линь, Ракутько С.Ю.</i> Развитие современные тенденции бухгалтерского учёта в Китае.....	308
Секция 4. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	312
<i>Амбарнова О.Ю.</i> Актуальные проблемы системы внутреннего контроля в страховых организациях.....	312

<i>Амбарнова О.Ю., Корякина П.Н., Старченко Е.А., Чернышева Л.О.</i> Проблемы управления организационной культурой малых предприятий.....	317
<i>Буланая О.Д., Луговой Р.А.</i> Event мероприятия в образовательной организации.....	324
<i>Ван Та-Вей.</i> Ключевые компетенции в стратегическом анализе: разнообразие методических подходов	328
<i>Васякина Э.О.</i> Современные подходы к мотивации и стимулированию персонала в предпринимательстве	332
<i>Дмитрук А.А.</i> Платные образовательные услуги как источник привлечения дополнительных финансовых средств образовательных учреждений	336
<i>Заболоцкая А.А.</i> Аутсорсинг как перспективный способ оптимизации затрат предприятия в нестабильных экономических условиях.....	340
<i>Зиглина В.Е., Титова Н.Ю.</i> Особенности учета и налогообложения предприятий в условиях применения кластерного подхода в экономике.....	344
<i>Истомина К.С.</i> Анализ стоимости жилой недвижимости города Владивостока	347
<i>Каранцева А.Е., Масюк Н.Н.</i> Территориальные «точки роста» как импульс развития региона (на примере Приморского края).....	351
<i>Карпова Ю.А.</i> Анализ финансовых результатов ПАО «Ростелеком» и пути их улучшения	354
<i>Косыч Е.Ю.</i> Бюджетирование как инструмент операционного финансового менеджмента на примере ФГБОУ ВДЦ «Океан» г. Владивосток.....	359
<i>Котовщикова Е.А., Масюк Н.Н.</i> Фонды прямых инвестиций в России.....	363
<i>Кравчук Е.А., Рахманова М.С.</i> Оценка эффективности деятельности образовательных учреждений.....	368
<i>Куприянов Б.Е., Смицких К.В.</i> Студенческие объединения как одно из приоритетных направлений развития вуза.....	372
<i>Лизан А.В., Близкий Р.С.</i> Особенности формирования точек роста в процессе планирования на примере малого предпринимательства	378
<i>Мусиенко Д.П.</i> Территории опережающего развития (ТОР) в России: новый вид «диалога» между бизнесом и властью или очередной экономический прожект?	384
<i>Пак Е.В.</i> Идентификация региональных кластеров в Приморском крае с использованием методики Европейской кластерной обсерватории	389
<i>Петрищев П.В., Масюк Н.Н.</i> Открытая бизнес-модель университета для выхода в международное образовательное пространство	392
<i>Суворова С.К.</i> Аутсорсинг как эффективный способ поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях кризиса	396
<i>Шамаева Н.Г.</i> Совершенствование Стратегии развития таможенных органов на основе сбалансированной системы показателей.....	400
<i>Шемчук С.Е.</i> Оценка уровня конкурентоспособности магазина «Benetton» на рынке одежды среднего ценового сегмента.....	405
Секция 5. ЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	411
<i>Бирюлина С.А.</i> Роль event-мероприятия в событийном маркетинге и менеджменте.....	411
<i>Ван Лянчжэ, Чжан Минюэ, Павликов С.Н.</i> Управление маркетинговой деятельностью как бизнес-процессом формирования инновационного продукта.....	415
<i>Гуань Шаньшань, Кметь Е.Б.</i> Модель электронного комплекса маркетинга как концептуальная основа функционирования предприятия в Интернет.....	419

**Секция 6. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА: КАЧЕСТВО, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
И БЕЗОПАСНОСТЬ ТОВАРОВ ВО ВНУТРЕННЕЙ
И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ..... 426**

- Вершинина Ю.А.* Сравнительная характеристика материалов для внутренней отделки стен, реализуемых на рынке города Владивостока 426
- Зинченко А.Н.* Инновационные подходы развития агропромышленного комплекса в условиях стабильного потребительского рынка Приморья..... 429
- Тарасевич М.В., Смертина Е.С.* Перспективы использования неочищенного альгината натрия в качестве функциональной добавки для хлебобулочных изделий..... 435

**Секция 7. АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН КАК ПЛОЩАДКА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
В XXI ВЕКЕ..... 441**

- Liu Chang, Wen Mingming, Liu Yong.* Research on the development and present situation of mooc platform in China 440
- Wen Mingming, Liu Chang, Zhang Mingfei.* Research on the performance evaluation of Chinese University Teachers under the two-level management mode – H University as an example 442
- Wen Mingming, Yang Zhiqiang, Gao ming, Liu Liduo, Li Zhongyan.* Statistical analysis of non school time in college students-a case study of heilongjiang bayi agricultural university 445
- Wen Mingming, Liu Chang, Fan Chuanhong, Zhang Mingfei, Petruk G.V.* Analysis of influence factors of training effect of small and micro enterprises based on amos technology – a case study of daqing high tech zone 451
- Губина Е.А., Леонтьева Т.И.* К Владивостоку с любовью 455
- Куприянова Д.М.* Современные российско-канадские отношения 459
- Кучеренко А.Л.* Испанский танец фламенко в контексте исследования структурно-функциональных элементов феномена «дуэнде» на примере современной российской культуры 462
- Стеценко А.Е.* Процесс интеграции России в Азиатско-Тихоокеанский регион 466
- Лю Тефэн.* Анализ состояния и перспектив рекламно-выставочной деятельности в международной экономике 468
- Сафиулина Е.А.* Осуществление предпринимательской деятельности в новых экономических условиях на территории Приморского края..... 471
- Чжао Ляо, Чжан Юйсинь.* Оценка экономического потенциала России и Китая как субъектов торгово-экономического взаимодействия 474

Межкафедральная секция СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рубрика: Свободный порт Владивосток: перспективы развития

УДК 314.74

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ, ВЫЯВЛЕННЫЕ НА ОСНОВАНИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

С.Е. Дибеева

бакалавр 1 курса, кафедра частного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Дальний Восток России, благодаря своему выгодному геополитическому развитию, имеет высокий экономический потенциал. Минэкономразвития было принято решение создать на территории Приморского края свободную экономическую зону для развития Дальнего Востока России в Тихоокеанском регионе. Однако, анализ функционирования уже существующей Зоны свободной торговли со странами Содружества Независимых Государств, выявил проблемы, которые необходимо учесть и исправить.

Ключевые слова и словосочетания: зона свободной торговли, свободная экономическая зона, Свободный порт Владивосток, СНГ, Тихоокеанский регион, российский Дальний Восток.

THE PREFERENCES OF RUSSIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE PACIFIC REGION, IDENTIFIED ON THE BASIS OF THE FUNCTIONING OF THE CIS FREE TRADE ZONE OF INDEPENDENT STATES

S.E. Dibaeva

Bachelor 1 year, department of private law

*Vladivostok State University of economic and service
Russia, Vladivostok*

Russian Far East, thanks to its favorable geopolitical development, has a high economic potential. Ministry of Economic Development, it was decided to create the Primorye Territory Free Economic Zone for the development of the Russian Far East to the Pacific. However, analysis of the functioning of the existing free trade zone with the CIS countries has revealed a problem that must be addressed and corrected.

Keywords and phrases: free trade zone, free economic zone, free port of Vladivostok, the CIS, the Pacific, the Russian Far East.

Под свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой в соответствии Федеральным законом и иными федеральными законами устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности [3]. В соответствии с документами международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур под свободной зоной, (или «зоной-франко»), понимается часть территории

страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению [2].

Минэкономразвития было принято решение о создании свободной экономической зоны на Дальнем Востоке. Основными целями создания порта-франко стали: развитие международной торговли с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона; создание и развитие производств, ориентированных на выпуск высокотехнологичной конкурентоспособной продукции в этих странах; ускорение социально-экономического развития Дальнего Востока России; увеличение иностранных инвестиций, вкладываемых в Дальний Восток.

Дальний Восток – стратегически важная часть Российской Федерации. Это точка страны, входящая с Тихоокеанский регион. Однако, по различным причинам Дальний Восток, несмотря на экономические возможности, которые он открывает для России, развит значительно слабее других регионов. Происходит сильный отток населения в центральную часть России и за границу, который увеличивается с каждым годом. Это объясняется низким уровнем социально-экономического развития региона: высокими ценами на товары, электроэнергию, неразвитой инфраструктурой.

Для того, чтобы устранить одну из ряда причин, было принято решение создать на территории столицы Приморского края, города Владивостока, Свободного порта Владивосток. Свободный порт представляет собой разновидность промышленно-производственной особой экономической зоны. В связи с открытием порта Владивосток, планируется деятельность Корпорации и Фонда развития Дальнего Востока для удобства реализации любого инвестиционного проекта на территории Дальнего Востока.

Благодаря выгодному геополитическому положению Приморского края, развитию в нём могут поспособствовать иностранные инвесторы развитых и развивающихся стран Тихоокеанского региона, таких как: Япония, Китай, КНДР. В этих государствах достаточно развиты рыночные отношения и инвесторы готовы вкладывать в развивающиеся производства других стран. Экономический потенциал Приморского края даёт возможность этим странам развивать рыночные отношения и вкладывать свои инвестиции в наше производство. В связи с открытием Свободного порта Владивосток, появляется новый стимул в виде определённых преференций, как низкие пошлины на ввоз товаров из-за границы, пониженные тарифы страховых взносов.

Можно отметить, что на данный момент на Дальнем Востоке резидентом свободного порта Владивосток уже стала российская дочерняя компания японской TOSEI Co., заявившая о намерении построить терминал мощностью 20 млн. т. в год, который обеспечил бы выход на рынки Азии мелким и средним производителям угля.

Российская Федерация состоит в Зоне свободной торговли Содружества независимых государств, (далее ЗСТ СНГ). Сейчас вместе с Россией в ней состоят Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан. В виде, в котором он есть сейчас, протокол вступил в силу 20 сентября 2012. Договор уравнивает права сторон при проведении государственных закупок, предусматривает свободу транзита, возможность применения специальных защитных мер во взаимной торговле, низкие пошлины и выгодные условия инвестирования. Основные положения Договора включают базовые нормы и правила ВТО, охватывают вопросы отмены во взаимной торговле ввозных и вывозных пошлин, количественных ограничений. Регулируются вопросы предоставления субсидий, установления технических барьеров в торговле, применения санитарных мер, введения ограничений в целях обеспечения платежного баланса. Договор не препятствует сторонам участвовать в соглашениях о таможенном союзе, свободной торговле и (или) приграничной торговле в соответствии с правилами ВТО. Однако, сейчас ЗСТ СНГ не открывает для России широкий круг преференций и не является действительно прибыльной по ряду причин.

Основные из них состоят в низком внешнем товарообороте, который приходится на все страны, входящие с СНГ; различные уровни экономического развития стран. Некоторые страны уже перешли к третьему этапу интеграции, создав Таможенный союз и участвуя в Едином экономическом пространстве, тогда как другие значительно отстают в темпах интеграции. Важную роль играет и отсутствие конкурентоспособного брендового продукта каждого из этих государств; отсутствие прочной законодательной базы, на которую могли бы опираться иностранные и российские инвесторы при построении своего бизнеса на условиях СЗТ.

Для того, чтобы Свободный порт Владивосток успешно функционировал, необходимо решить все эти проблемы, выявленные в ходе функционирования ЗСТ СНГ.

Например, экономика Казахстана по масштабу и развитости является второй после России в СНГ. Тем не менее, экспорт приходится преимущественно на полезные ископаемые и зерновые культуры. РФ не выгодно закупать товары, являющиеся основными отраслями специализации в стране, поскольку она и сама является экспортёром в данной среде [5, с. 55].

Что касается свободной зоны с Арменией, здесь торговля наоборот, более выгодна, поскольку для России она является главным образом импортёром полезных ископаемых и сельскохозяйственной техники и экспортёром бриллиантов, машин, программного обеспечения. Россия занимает весомые позиции в инвестировании отраслей армянской экономики, в том числе энергетики, металлургии, банковского и страхового секторов. Однако, согласно статистическим данным Национальной статистической службы Армении, Экспорт Армении в Россию за январь-апрель 2015 года составил около 3,4 млн долларов против 90,8 млн. долларов того же периода 2014 года, а импорт в Армению из России – 219,1 млн долларов. Внешнеторговый оборот Армении со странами СНГ за отчетный период составил около 273,8 млн долларов, сократившись на 48,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом торговля со странами ЕС в январе-апреле 2015 года составила около 364,3 млн долларов, (произошёл спад на 30%), а торговля с другими странами – 619,9 млн долларов, (произошёл спад на 18%). Полученные данные свидетельствуют о ненадёжном экономическом партнёрстве двух стран [9].

Взаимоотношения России и Беларуси можно охарактеризовать тесным политическим и экономическим партнёрством. Белорусские производители составляют серьёзную конкуренцию российским, благодаря дешевизне и сноскому качеству. Анализ экономических отношений двух государств показывает, что, несмотря на изменение вектора экономики России в сторону импортозамещения и развития торговли внутри страны, СЭВ этих двух стран является взаимовыгодной, поскольку российских инвесторов в Беларуси привлекают строительство, туризм и ресторанный бизнес.

Сложно оценить заинтересованность российских инвесторов в рынке Киргизии. На протяжении долгих лет государство страдает от проблем с инвестиционным климатом. Из-за отсутствия прочной законодательной базы, государство не всегда выполняет свои обязанности перед инвесторами, что снижает их заинтересованность во вкладах в рынок Киргизии. Одним из ярких примеров этого стало случившееся с российскими инвесторами проекта Polyus Gold Сулеймана Керимова и «Русская платина» Мусы Бажаева претендующими на второе по величине золотое месторождение Киргизии – Джеруй с запасами 2,9 млн унций. Однако, эти инвестиции стали рискованными из-за судебных разбирательств прежнего инвестора проекта по поводу незаконного отзыва лицензии. Подобные события подрывают авторитет рынка страны. Позднее крупных инвестиционных проектов между Россией и Киргизией не выстраивалось [9].

Исходя из вышеприведённого анализа экономического сотрудничества России с некоторыми из стран СНГ, можно выявить, что действительно рентабельным и взаимно выгодным является лишь с одной страной из четырёх, приведённых в пример. Невыгодное или непрочное экономическое сотрудничество приводит рынок РФ в состояние упадка, затем стагнации. Особенно плачевно это сказывается в условиях кризиса и экономических санкций. Можно заметить, что ЗСТ СНГ является гораздо более выгодной политически, нежели экономически. При выстраивании экономического партнёрства, в первую очередь, необходимо учитывать преференции для государственного рынка. В связи с этим, Минэкономразвития была разработана стратегия Территории опережающего экономического развития, (далее ТОСЭР), которая подчёркивает, в первую очередь важность развития Дальнего Востока.

Сегодня Свободный порт в Тихоокеанском регионе открывает для России уже совсем другие возможности. Известно, что раньше в ДВ регионе России работало около 20 корейских компаний, с появлением ТОРов, свободного порта, инвестиционного фонда их число может возрасти. Приморье предлагает корейскому бизнесу рассмотреть возможность участия в инвестиционных проектах, выделив три основных направления развития агропромышленного комплекса на Дальнем Востоке: животноводство и растениеводство, аквакультура и транспортно-логистическое направление [1].

Стратегической сферой взаимодействия России и Японии является топливно-энергетический комплекс – крупные совместные нефтегазовые проекты, такие как «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Также, японский бизнес проявляет интерес и к проектам по добыче газа на

Ковыктинском, Чаяндинском месторождениях, к газо- и нефтехимии, активно изучает перспективы добычи урановых и железных руд. Имеются перспективы перевозка грузов и построение транспортно-логистических цепочек. Сеть российских железных дорог и Северный морской путь предоставляют новые возможности организации грузоперевозок между Японией и Европой, вполне конкурентоспособные с морскими маршрутами через южные моря.

Китайские инвесторы заявили о готовности вкладывать средства в строительство высокотехнологичного завода по производству современных битумных материалов и предприятий, производящих строительные материалы на основе местного сырья. Обсуждается и развитие транспортной инфраструктуры. Речь шла о строительстве мостов Нижнеленинский – Тунцзян и Благовещенск – Хейхе.

Рассмотрев вышеприведённый анализ, необходимо сделать выводы, что сегодня, многие страны СНГ сталкиваются с проблемами в Зоне свободной торговли. В свою очередь, это связано с непривлекательным инвестиционным климатом, непрочной законодательной базой, отсутствием конкурентного товара. Всё это приводит к плачевному состоянию рыночных отношений между Россией и странами СНГ. Такой ход событий повлиял на разработку Минэкономразвития проекта ТОСЭР, которая ориентирована на социально-экономическое развитие Дальнего Востока и укрепление рыночных отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Тихоокеанский регион открывает для России новые выгодные инвестиционные проекты, а недостаточно экономически развитый сегодня Дальний восток обладает высоким потенциалом, в том числе из-за геополитического положения, и является привлекательным для иностранных инвесторов.

1. Ворожбит, О.Ю. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях свободного порта Владивосток / О.Ю. Ворожбит, О.В. Корнейко. – М.: Издательский дом «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2015. – 180 с.

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?base=LAW;dst=100001;n=106124;req=doc>

3. Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/

4. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/

5. Кучукова, Н.К. Экономика и Национальный банк Республики Казахстан / Н.К. Кучукова // Деньги и кредит. – 2008. – № 11. – С. 53–58.

6. Стихилияс, И.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае / И.В. Стихилияс, С.В. Кривошапова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (ч. 6). – С. 1273–1277.

7. Смородинская, Н. Организация СЭЗ в Российской Федерации. Анализ политико-правовой базы и возможных перспектив / Н. Смородинская. – М.: Информационно-аналитические материалы ЦБ РФ, 1996. Вып. 3.

8. Раффи, К. Ованнисян – Аналитический обзор [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kommersant.ru/>

9. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://rg.ru/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

А.Г. Квон

аспирант 1 курса, кафедра теории и истории российского и зарубежного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Свободный порт Владивосток является важным историческим событием. Принятый Федеральный закон о «Свободном порте Владивосток» имеет большой потенциал развития свободной экономической зоны. Свободный порт – это вид свободной экономической зоны не входящая в состав таможенной территории государства, территории порта, включая водные бассейны и причалы. В таких портах полностью или частично отсутствуют таможенные пошлины и налоги.

Ключевые слова и словосочетания: *Свободный порт Владивосток, свободная экономическая зона, таможенные пошлины и налоги, Сеульская конвенция, Евразийский экономический союз.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FREE PORT OF VLADIVOSTOK

Kwon Artem Georgievich

Postgraduate student 1st year, Department of theory and history of Russian and foreign law

*Vladivostok state University of Economics and service
Russia. Vladivostok*

Free port of Vladivostok is an important historical event. The adopted new Federal law on «Free port of Vladivostok» has great potential for the development of the free economic zone. Free port is a type of the free economic zone, it is not a part of the customs territory of the state and the port area including water pools and marinas. In such ports customs duties and taxes are fully or partially missed.

Key words and phrases: *Free port, free economic zone, customs duties and taxes, the Seoul Convention, the Eurasian economic Union.*

Отсутствие развития в экономике любой страны приводит к деградации. Хорошим примером служит Дальний Восток, где четко прослеживается различие с бурно развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Чтобы хоть как-то «разбудить» Дальний Восток необходимы нестандартные решения.

Придание Владивостоку статуса свободного порта, служит хорошим примером такого решения. Это поможет не только развить регион, но и открыть для России совершенно новую экономическую практику.

В декабре 2014 года президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин предложил городу Владивостоку статус свободного порта.

Свободный порт Владивосток, это своего рода эксперимент, а жители Приморья станут пионерами в этом не легком испытании, но при этом необходимо учитывать тот факт, что это не новое явление, такой статус город уже имел с 1861 по 1909 годы.

Очень много было высказано в адрес законопроекта, но как только Федеральный закон от 13.07.2015 года №212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» вступил в законную силу, открылся тот самый занавес, за которым скрывались «скелеты» эксперимента.

Но для начала давайте, рассмотрим, что же такое «Свободный порт Владивосток» и, с чем его «употреблять».

Свободный порт – это вид экономической зоны, которая не входит в состав таможенной территории государства. В таких портах полностью, или частично отсутствуют таможенные и налоговые преференции, на которые распространяются режим ввоза, вывоза и реэкспорта товара.

Основная цель, которую преследует законопроект, это поддержка бизнеса на особой экономической зоне.

В настоящий момент территория свободного порта Владивосток это 15 муниципалитетов, при этом сюда не входят созданные зоны территорий опережающего социально-экономического развития.

Преференции, которые может получить резидент, это безвизовый режим посещения в течение 8 дней, и предоставление бесплатной дорожной и инженерной инфраструктуры, преференции по налогам на прибыль, отсутствие налога на землю в течение пяти лет, освобождение от НДС при продаже продукции, производимой на территории Свободного порта Владивосток, хотя в границах Таможенного союза от данного налога нет освобождения.

Главную цель, которую преследовало правительство, создавая режим порто-франко во Владивостоке, это создание условий предпринимательской деятельности для экономического роста страны.

Финансирование Свободного порта Владивосток осуществляется за счет инвестиционных средств самих резидентов.

Финансирование для вновь созданных предприятий должно быть не менее пяти миллионов рублей, а для предприятий, которые осуществляют свою деятельность, такие инвестиции должны быть не менее шестидесяти миллионов рублей.

В связи с применением пониженных тарифов страховых взносов поступления в государственные внебюджетные фонды сократятся. Выпадающие доходы будут компенсированы за счет межбюджетных трансфертов. Таким образом, в бюджеты Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования РФ, Федерального фонда обязательного медицинского страхования будут направлены средства из федерального бюджета.

В связи с этим можно сделать вывод, что сокращение страховых взносов обеспечит увеличение налога на доходы физических лиц.

Когда законопроект проходил стадию обсуждения, ходили самые невероятные слухи, самым громких «слушком» было то, что именно данный закон будет содержать преференции абсолютно для каждого жителя не только Владивостока, но и для тех, кто проживает в экономической зоне. И вот уже жители Приморья мечтали о высоких заработных платах, беспощинных ввозах японских автомобилей, уменьшение государственных пошлин на ввозимые иностранные товары, но, увы...преференциями, как налоговыми, так и таможенными смогут пользоваться только резиденты свободного порта Владивосток.

В любом случае статус порто-франко принесет огромную пользу региону.

Как предполагают многие политики, статус свободного порта позволит снизить уровень коррупции в таможенной сфере, а также создать максимально благоприятные условия для инвестиций.

Но не стоит впадать в эйфорию и думать, что именно сейчас Дальний Восток «оживится» и станет мощной экономической единицей.

Свободному порту Владивосток необходимо выдержать серьезную конкуренцию, как с китайскими, так и с японскими портами, увеличить пропускную способность на границах с Китаем, построить новую инфраструктуру.

Также хотелось бы обратить внимание, что вступивший в законную силу Федеральный закон не дает ответов на многие вопросы.

Одни из таких вопросов является процессуальная сложность с оспариванием вынесенного решения Управляющей компанией по отказу в заключение соглашения, так как в федеральном законе отсутствует порядок обжалования такого решения.

На основании закона Управляющая компания имеет право представлять и защищать интересы обратившихся к ней резидентов свободного порта Владивосток в суде, предъявлять иски по делам, имеющих статус резидентов свободного порта Владивосток.

Но данная норма противоречит АПК РФ в части возможности обращения Управляющей компании в пользу неопределенного круга лиц, так как затрагиваются публичные интересы, защита которых возможна только со стороны органов власти (ч.1 ст. 53 АПК РФ).

Так ни АПК РФ, ни Федеральный закон «О Свободном порте Владивосток» не решает данную проблему на новом качественном уровне.

Если мы обратимся к международным стандартам и правилам, то в настоящее время регулирование данного вопроса осуществляется тремя универсальными конвенциями: Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств от 18.03.1965 г., г. Вашингтон (далее – Вашингтонская конвенция), Конвенцией об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, заключенной в г. Сеул в 1985г. (далее – Сеульская конвенция) и Договором к Энергетической хартии 1994 г.

Однако из вышеперечисленных международных договоров Россия является участником только Сеульской конвенции.

Следовательно, необходимы подзаконные акты, которые смогут четко сформировать процессуальные действия для защиты резидентов Свободного порта Владивосток.

Какие бы перспективы мы не видели, но быстрой отдачи от веденного режима ждать не нужно, такая отдача появится только тогда, когда в региональных и местных бюджетах появятся дополнительные поступления.

Дополнительные поступления отразятся на улучшении здравоохранения, образования, социальной защите. Закон создает все условия для создания новых предприятий и стимулирует на это еще несформировавшихся предпринимателей.

Кроме того, увеличится количество рабочих мест и количество работающего населения, поэтому все больше рабочих смогут иметь постоянную оплату труда. За счет увеличения рабочих мест, НДФЛ вырастет в разы, увеличатся поступления и в региональный бюджет.

Максимальную выгоду получают транспортная отрасль, пищевая и рыбоперерабатывающая промышленность, производство машин и оборудования, лесопереработка и строительство, а также туристическая отрасль [1].

По предварительным расчетам экономистов, благодаря свободному порту ВРП Приморского края к 2021 году вырастет в 1,7 раза, а к 2034 году – в 3,4 раза. За 10 лет будет создано более 100 тысяч высокооплачиваемых рабочих мест, а к 2034 году эта цифра может вырасти до 468 тысяч. Как следствие – рост населения во всех муниципальных образованиях, рост потребительского спроса, развитие сферы услуг и условий для занятости местных специалистов.

Ожидается ускоренное развитие фундаментальных секторов экономики (обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, рыболовство и сельское хозяйство). Еще один ожидаемый эффект – расширение масштабов трансграничной торговли, развитие транспортной инфраструктуры и включение Приморья в глобальные транспортные маршруты. Льготные режимы помогут привлечь инвестиции в создание сети логистических центров с особыми условиями транспортировки. Все это также будет способствовать интеграции экономики России в систему международных экономических отношений стран АТР.

Ожидается активизация развития современного транспортного коридора, соединяющего восток и запад страны, в том числе и за счет Северного морского пути. В результате товары из Китая, Японии, Кореи и других стран АТР смогут в короткие сроки поступать на западные территории нашей страны и в европейские страны и, наоборот, из Европы в Азию. А это, в свою очередь, даст синергетический эффект в развитии всех регионов, по которым проходит транспортный коридор.

Также интересный вопрос возникает, какие преференции будет иметь резидент Свободного порта Владивосток, если комплектующие на территорию Свободного порта Владивосток будут ввозиться с территории таможенного союза.

Попробуем разобраться с данным вопросом, так как резиденты будут ввозить не только товар, но и комплектующие, чтобы изготовить товар.

При помещении под таможенную процедуру свободной таможенной зоны комплектующих, имеющих статус товаров Евразийского экономического союза, возможно возмещение из федерального бюджета внутренних налогов (НДС, акциз), ранее уплаченных на территории государства – члена Евразийского экономического союза, поскольку товары, помещенные под указанную процедуру, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Евразийского экономического союза. Суммы будут возвращаться в федеральный бюджет при дальнейшем ввозе готовой продукции на таможенную территорию Евразийского экономического союза.

Конечно, за счет льготных налоговых режимов временно могут быть снижены налоговые поступления. Однако уже через несколько лет благодаря активному развитию экономики эти «потерянные» средства вернутся преумноженными.

Стоит отметить, что интерес к закону уже достаточно большой со стороны местного бизнеса. Есть интерес и в других регионах России. В большей степени это клиенты наших портов из числа импортеров и экспортеров. При курсе страны на импортозамещение российский бизнес готов на юге Приморья наладить производство промышленных товаров, которые раньше завозились из-за границы. Подобный интерес есть и со стороны иностранных предпринимателей, которые хотели бы перенести часть своего производства на наши земли.

В заключение хотелось бы отметить, что в 1862 году порт Владивосток был переименован в порт и получил статус свободного порта. Благодаря такому режиму в городе была введена беспошлинная торговля товарами, ввозимыми из-за рубежа. Режим сняли во Владивостоке в 1909 году. Благодаря порто-франко Владивосток в свое время стал крупнейшим портом планеты наряду с Гамбургом и Лондоном.

1. Ворожбит, О.Ю. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях свободного порта Владивосток / О.Ю. Ворожбит, О.В. Корнейко. – М.: Издательский дом «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2015. – 180 с.

2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».

Рубрика: Региональная экономика

УДК 338.47

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТКРЫТОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Е.А. Князев

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для Дальнего Востока, в частности для Приморского края, актуальной проблемой является несовершенство ФЗ №212 «О свободном порте Владивосток» Отмечается, что часть предусмотренных законом льгот пока не действуют, механизм регулирования имеет ряд недостатков, а также остается нерешенным вопрос безвизового режима. Актуализации этих вопросов и посвящена данная статья.

Ключевые слова и словосочетания: Развитие, Дальний Восток, Владивосток, свободный порт, беспошлинная торговля.

ACTUAL QUESTIONS OF EFFECTIVE REGULATION OF THE OPEN PORT VLADIVOSTOK EFFECTIVE FUNCTIONING IN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF BUSINESS

E.A. Knyazev

3d grade bachelor, department of Economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
690014, Russia, Vladivostok, Gogolya str. 41*

For the Far East, in particular for the Primorye Territory, the actual problem is the imperfection of the Federal Law №212 «About the free port of Vladivostok» Noted that part of benefits provided by the law is not effective, mechanism of regulation has several disadvantages, also visa-free regime is still unresolved. Actualisation of these questions are addressed in this article.

Keywords: Development, Far East, Vladivostok, free port, duty-free.

Для развития Дальнего Востока, как одной из ключевых территорий Российской Федерации, ее президентом Путиным Владимиром Владимирович был подписан 13.07.2015 Феде-

ральный закон Российской Федерации №212-ФЗ «О свободном порте Владивосток». Целью и предметом регулирования данного закона являются отношения, связанные с эффективным функционированием зоной свободного регулирования Владивосток.

Отмечается, что часть предусмотренных законом льгот пока не действуют. В частности, потенциальные инвесторы не могут пока воспользоваться беспошлинным режимом при ввозе товаров, а пункты пропуска через границу в свободном порту Владивосток начнут работать круглосуточно только через год, также до сих пор остается нерешенным вопрос о безвизовом режиме на территории свободного порта Владивосток, который должен был начать эффективно функционировать с 1 января 2016 года. Таким образом актуальность вопросов эффективного регулирования механизма функционирования открытого порта Владивосток в условиях предпринимательства фундаментальна для данного исследования [2].

Целью исследования является изучение вопросов вступления в законную силу режима «Свободного порта Владивосток» и его актуальные механизмы регулирования перед обычным регулированием со стороны исполнительных органов РФ. Режим свободного порта Владивосток вступил в законную силу на территории 15 муниципальных районов Приморского края, таких как: Владивосток, Артем, Большой Камень, Находка, Партизанск, Уссурийск, Спасске-Дальний, Надеждинск, Шкотовский район, Октябрьский район, Партизанский район, Пограничный район, Хасанский район, Ханкайский район и Ольгинский район, включая их морские акватории.

Гипотезой при данном исследовании являлось то, что несмотря на значительные преференции в тексте закона, организовать все его преимущества на практике будет крайне непросто.

Для исследования ключевых моментов данного вопроса использовались материалы таких авторов как: А.И. Фисенко, Е.А. Хамаза, А. Галушка, А.Ю. Ильин.

В качестве методологической основы исследования были использованы: системный подход, методы обобщения и сравнения.

Так, общая площадь территории, которую охватывает режим свободного порта, составляет более двадцати восьми тысячи квадратных километров, на которых проживает более 1,4 млн. человек или 75% населения Приморского края.

По данным первого квартала 2016 г., резидентами режима «Свободный порт Владивосток» являются 36 участников.

Возникает вопрос регулирования механизма, с помощью которого можно гибко и оперативно принимать решения. В качестве одного из инструментов регулирования деятельности свободного порта представлен наблюдательный совет, который подчиняется уполномоченному федеральному органу исполнительной власти согласно статье 8 ФЗ №212.

Согласно статье 7 ФЗ №212, наблюдательный совет свободного порта Владивосток осуществляет:

1) мониторинг экономических процессов на территории свободного порта Владивосток, а также рассмотрение и принятие мер, направленных на развитие Приморского края, улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, соблюдение баланса интересов граждан, проживающих на территории свободного порта Владивосток, и предпринимателей;

2) рассмотрение и принятие мер в целях недопущения, устранения избыточного или необоснованного вмешательства контрольных (надзорных) органов в деятельность резидентов свободного порта Владивосток (включая внесение предложений о проведении в отношении должностных лиц служебных проверок и применении к ним мер дисциплинарного характера);

3) координацию деятельности органов государственной исполнительной власти, а также органов местного самоуправления по вопросам развития и функционирования свободного порта Владивосток [1].

Согласно статье 19 ФЗ №212 резидентам свободного порта Владивосток предоставляются льготы по федеральным налогам.

Налоговые преференции, согласно закону, состоят в следующем:

– льготные налоговые режимы, в том числе единый налог свободного порта Владивосток, который исчисляется в размере 10 процентов с разницы между доходами и расходами;

– особые налоговые преференции. Это прежде всего льготы по федеральным и региональным налогам при реализации инвестиционных проектов в сфере производства,

транспорта, логистики и иных услуг. Например, отчисления во внебюджетные фонды составляют 7,6% (вместо 30% на остальной территории РФ);

- в зоне свободного порта вводятся процедуры свободной таможенной зоны. Эта мера позволит беспощинно завозить, хранить и перерабатывать иностранные товары, что, в свою очередь, будет способствовать развитию в том числе и производства в регионе;

- реализован принцип «открытого неба», снимающий ряд ограничений для иностранных авиакомпаний, что создает условия для развития аэропорта Владивостока, как авиационного транспортного узла;

- гарантируется безвизовый въезд и пребывание до 8 суток на территории свободного порта иностранных граждан;

- резидентами новой зоны становятся не только порты, но и аэропорты, предприятия и компании, работающие в отраслях производства, переработки, транспорта и логистики, туризма и в других отраслях [3].

Несмотря на сформированный наблюдательный орган и различные преференции для резидентов порта, множество аспектов в данном Федеральном законе нуждается в корректировке.

Так, актуальным остается вопрос о таможенном регулировании на территории свободного порта, с учетом особенностей администрирования территорий в условиях новой экономической модели развития Дальнего Востока. К примеру, если не менять миграционное законодательство, то инвестор не сможет эффективно осуществлять свой бизнес на месте его регистрации и нахождения. Задержку по сроку пребывания региональные контролирующие органы сочтут нарушением миграционного законодательства, депортируют иностранного инвестора из страны и выпишут запрет на въезд на несколько лет.

Бюрократические барьеры региональные власти обещают оперативно разрушить, введя режим «одного окна» на пунктах контроля, тем самым отгородив потенциальных резидентов свободного порта Владивосток от коррупции и незаконных откатов.

Эти аспекты действительно представляют для потенциального инвестора огромные издержки и их ликвидация позволит сконцентрироваться на бизнесе, что в свою очередь позволит снизить срок окупаемости инвестиций и привлечь дополнительных инвесторов [4].

В процессе создания свободного порта на юге Приморского края создается по факту, перенос таможенной границы на сухопутную часть страны, при котором порт остается как бы вне границ. Но портовая часть города Владивостока или Приморского края – это ведь не только кромка между водой и сушей. Также, в нем содержатся и находится инфраструктура, отличная от портовой, включая людей. Поэтому на этой территории будут свободно складироваться, перевозиться товары, которые не проходят таможенно, не облагаются пошлинами. Сразу возникает вопрос регулирования: возможно ли это реализовать с учетом коррупции в Российской Федерации? Чтобы этому помешать, необходимы дополнительные меры регулирования, включая пункты административного контроля с минимальным временем декларирования.

Также статус свободного порта позволит принимать самолеты в международном аэропорту Владивостока в режиме «открытого неба», который функционировал там с ноября 2011 года на ограниченных условиях, только по нескольким направлениям. Полноценный режим «открытого неба» предполагает снятие ограничений по количеству полетов и перевозчиков. С принятием закона Владивосток сможет принимать гостей в безвизовом режиме из всех стран в любом времени суток.

С 9 ноября 2015 года на территории Морского порта Владивосток действуют новые правила режима в пунктах пропуска через границу Российской Федерации. Но при этом осуществлять логистическую цепочку на территорию порта стало труднее, чем это было раньше [5].

Нововведения, о которых идет речь, были обусловлены необходимостью устранить определенные недостатки, связанные с затягиванием сроков согласований. Так, с одной стороны государство реализует проект «Свободного порта Владивосток», подразумевающий, в том числе, и устранение излишних административных барьеров в процессе перевалки грузов через порт, а с другой стороны, создает новые барьеры.



Рис. 1. Краткая информация о режиме «Свободный порт Владивосток и областях, где требуются механизмы его регулирования» [5]

Также остается актуальным вопрос автоматического предоставления статуса субъекту предпринимательской активности резидента «Свободного порта Владивосток» при выполнении заявленными требованиями.

На текущий момент статус резидента не предоставляется автоматически. Если решат модернизировать свое производство или создать новое, им необходимо будет подать заявку в управляющую компанию, предъявить бизнес-план и заключить соглашение с указанным минимальным объемом инвестиций. Без получения статуса резидента компании могут работать на территории Свободного порта в соответствии с общими правилами российского законодательства.

Вопросы регулирования механизмов функционирования касаются и работы круглосуточных пунктов пропуска на территории Свободного порта. Трудность состоит в том, что круглосуточных пунктов пропуска касается не только аэропорты. Речь идет обо всех территориях Свободного порта и всех видах пропуска – авиационном, автомобильном, железнодорожном и морском. Но вначале пункты пропуска будут работать не на всех территориях Свободного порта. Для того чтобы запустить работу в отдаленных районах, например, на пересечении границ с Китаем, понадобится дополнительное время. Также для того чтобы обеспечить эффективное и своевременное получение 8-дневной въездной визы непосредственно на границе для резидентов, требуется дополнительное подзаконное регулирование, в частности, Постановление Правительства России [7].

Также требуют актуализирования организационно-технические вопросы, направленные на координацию действий различных органов исполнительной власти, включая ФНС, ФМС и таможенные службы.

Подводя итоги анализа проблемы, очевидно, можно дать следующий ответ на протестированную гипотезу в данной работе:

1) Существующие на данный момент методы регулирования хозяйственной деятельности на территории порта не являются эффективными и требуют доработки как в административном плане, так и в плане таможенного регулирования. В частности, требует решения вопрос об своевременном оформлении документов при въезде в свободный порт, а также вопрос об эффективном противодействии коррупции и бюрократии на территории порта.

2) Требуется внимания вопрос автоматического предоставления статуса субъекту предпринимательской активности резидента «Свободного порта Владивосток» при выполнении заявленными требованиями.

3) Необходимо оптимизировать механизм координации действий органов исполнительной власти.

Формирование порто-франко также должно обязательно учитывать создание на Дальнем Востоке ТОРов таким образом, чтобы они дополняли друг друга, а не мешали один другому. Задача эта сложно осуществима как в правовом, так и в экономическом планах. Также она затрагивает интересы военной и экономической безопасности территорий.

Отсюда следует вывод – необходимо разграничить (или наоборот – концептуально объединить) порто-франко и ТОРы по правовому регулированию, возможно, дополнить один другим. Будет нелишним посмотреть ретроспективный опыт уже созданных данных зон и ошибок при их регулировании со стороны административных органов.

Перспективой для будущих исследований остается вопрос о том, как может развиваться свободный порт и какие у него будут конкурентные преимущества по сравнению с другими портами этой части Азиатско-тихоокеанского бассейна, в частности с портами КНР, КНДР и Японии.

-
1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток»
 2. Ворожбит, О.Ю. Предпринимательская среда как фактор взаимодействия предпринимательских структур / О.Ю. Воожбит, Н.Ю. Титова // Вестник Пермского университета. Сер.: Экономика. – 2014. – № 1. – С. 134–139.
 3. Галушка, А. Режим Свободного порта Владивосток получают несколько дальневосточных территорий [Электронный ресурс] / А. Галушка. – М.: Министерство РФ по развитию Дальнего Востока – Режим доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=3709
 4. Ильин, А.Ю. Особые экономические зоны: экономико-правовой аспект создания, развития и действия [Электронный ресурс – правовая база Консультант] / А.Ю. Ильин // Финансовое право. – 2014. – № 3.
 5. Фисенко, А.И. Создание порто-франко во Владивостоке: содержание, условия, возможные формы реализации / А.И. Фисенко, Е.А. Хамаза // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.
 6. Свободный порт Владивосток [Электронный ресурс] // Корпорация развития Дальнего Востока – Режим доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=3709
 7. Фисенко, А.И. Роль морских портов приморского края в развитии транзитной функции региона в условиях создания свободного порта Владивосток / А.И. Фисенко // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8–2. – С. 432–439

Рубрика: Региональная экономика. Территориальная экономика

УДК 330.322

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ЗВЕНО В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

И.И. Соловьева,

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В.В. Савалей,

д-р экон. наук, профессор, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Приморский край за несколько лет должен выйти на принципиально новый уровень экономического развития и для этого регион сегодня концентрирует все свои возможности для привлечения инвестиций. Инвесторам предлагаются площадки, которые оснащены необходимой производственной, инженерной, транспортной инфраструктурой, а также упрощенный доступ

к получению земельных участков и подключению их к коммуникациям, обеспечиваются привлекательные условия по налогообложению и скорости прохождения различных процедур. Одним из ключевых механизмов привлечения в регион отечественных и иностранных инвестиций являются особые экономические зоны.

Ключевые слова и словосочетания: особая экономическая зона, инвестирование, налоговые преференции, комплексное развитие региона, Приморский край.

SPECIAL ECONOMIC ZONE AS AN INSTITUTIONAL UNIT IN THE SYSTEM TO STIMULATE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE FAR EAST OF RUSSIA

I.I. Soloveva,

undergraduate of the 2 year, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

V.V. Savalei,

doctor of economic sciences, professor, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Primorsky Krai several years should go to a new level of economic development and for that region today concentrates all his might-sti to attract investment. Investors are offered platforms that are equipped with the necessary industrial, engineering, transport infrastructure, as well as easy access to the production of land and connect them to the communications, provided favorable conditions for taxation and the rate of passage of the various procedures. One of the key mechanisms to attract to the region both domestic and foreign investments are- special economic zones.

Keywords: *special economic zone, investment, tax preferences, complex development of the region, Primorsky Krai.*

Одним из факторов, влияющих на развитие региональной экономической системы и способным дать импульс для роста экономики, повышения ее производительности являются инвестиции.

В Российской Федерации в настоящее время существует широкий спектр механизмов, способствующих стимулированию инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. Механизмы привлечения инвестиций – это комплексы мер, действий, правил, систем, обеспечивающие приток инвестиций. Механизмы привлечения инвестиций можно подразделить на следующие категории:

1. Механизмы, обеспечивающие финансирование инвестиционных проектов, к ним относят: бюджетное финансирование, самофинансирование, финансирование через механизмы рынка капитала, привлечение капитала через кредитный рынок, комбинированные схемы финансирования инвестиций.

2. Системы и организации, содействующие притоку инвестиций. К таким системам относятся различные коммерческие и некоммерческие организации, как региональные и федеральные институты развития, Торгово-промышленная палата РФ.

3. Меры поддержки со стороны государства, привлекающие инвесторов в тот или иной регион, к ним относятся особые экономические зоны, предлагающие целый комплекс мер, налоговые льготы и государственные гарантии [1].

Особая экономическая зона – ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания зон – решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: общеэкономических, социальных, внешнеторговых, региональных и научно-технических задач. В России развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального Закона об ОЭЗ 22.07.2005 года № 116-ФЗ (на основании постановлений Правительства РФ).

На территории Российской Федерации создаются особые экономические зоны следующих типов:

- промышленно-производственные, создаются на участках территории, которые имеют общую границу и площадь которых составляет не более 40 кв.км.;
- технико-внедренческие, создаются не более чем на двух участках территории, общая площадь которых составляет не более 4 кв.км.;
- туристско-рекреационные, создаются на одном или нескольких участках территории, определяемых Правительством РФ;
- портовые, создаются на участках территории, прилегающих к морским портам, речным портам, открытым для международного сообщения и захода иностранных судов, к аэропортам, открытым для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки, и могут включать в себя части территорий и (или) акваторий морских портов, речных портов, территорий аэропортов [7].

18 августа 2014 года решением Председателя Правительства РФ на территории Владивостока создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа. 17 сентября 2014 года Губернатор Приморского края Владимир Миклушевский подписал соглашение с Министерством экономического развития РФ о создании ОЭЗ на базе завода «Соллерс», в целях организации кластера конкурентоспособных высокотехнологичных производств и стимулирования социально-экономического развития Приморского края. «Мы от крупносерийного производства, от крупноузловой сборки автомобилей постепенно переходим к полносерийной. Речь идет о создании автокомпонентов и, самое главное, – создании двигательного производства, что приводит в край высокие технологии. По сути, это позволит создать двигательное производство в России и уйти от зависимости от импорта», – отметил Владимир Миклушевский [6].

По заявлению Минфина, компенсацию затрат по созданию инфраструктуры зон промышленно-производственного типа смогут получить только успешные ОЭЗ. Объем инвестиций с момента создания зоны должен в три раза превышать затраты федерального центра на ее инфраструктуру, совокупная выручка резидентов на десятый год существования ОЭЗ должна быть не менее 30 млрд рублей, а количество высокопроизводительных рабочих мест – не менее 3 тысяч. Резидентов за десять лет работы особой зоны должно быть не менее 15.

Основными задачами проекта является увеличение мощности заводов Mazda и SsangYong до 100 тысяч машин в год, а специализированного терминала – до 250 тысяч автомобилей ежегодно и размещение производства автокомпонентов.

Инвесторами проекта стали российско-японская компания «Мазда Соллерс Мануфэчуринг Рус», которая вложит в развитие ОЭЗ 15,8 миллиардов рублей, и транспортная компания «Пасифик Лоджистик» вложит 3,7 миллиардов рублей. Еще 1,1 миллиарда поступит от компаний-производителей автокомпонентов из Японии и Республики Корея. Инфраструктура ОЭЗ – подъездные дороги, водоснабжение, канализация – обойдется бюджету в сумму, превышающую 5,6 миллиарда рублей, при этом большая часть – 5,3 миллиарда придут из федеральной казны. Еще 300 миллионов – вклад бюджета края. Кроме того, планируется привлечь более 12 миллиардов частных вложений [6]. Прогнозируемый объем выручки ОЭЗ должен достигнуть 767 миллиардов рублей.

Инвесторам ОЭЗ предоставят пакет льгот, который предусмотрен федеральным законом «Об особых экономических зонах»: использование таможенного режима свободной экономической зоны, льготы по налогу на прибыль, налогу на имущество, налогу на землю.

Проект создания во Владивостоке особой экономической зоны – экономически выгодный как для инвесторов, так и государства, которое планирует вложить в его создание федеральные средства и средства бюджета Приморья. Для инвестора, прежде всего, это прибыль и докапитализация компании, а для государства – будущие налоги, которые получит от инвестиций в обустройство инфраструктуры и создание ОЭЗ. Необходимо отметить выгоды для местного населения региона, к числу которых можно отнести создание новых рабочих мест (к 2023 году – 3,4 тысячи новых рабочих мест), развитие социальной сферы. Кроме того, проект является мощным мультипликатором для развития приморской промышленности в целом [6].

Создание ОЭЗ на базе завода «Соллерс» является рациональным для всех его участников, и очень не хочется, чтобы новая ОЭЗ не повторила судьбу СЭЗ. В Приморском крае ранее уже существовала СЭЗ «Находка». Свободная экономическая зона «Находка» была создана 24 октября 1990 года. Объем государственных инвестиций в СЭЗ «Находка» с 1990 по 1997 гг. составил 464,5 миллионов рублей, большая часть из них была направлена на развитие инфраструктуры тер-

ритории: обновление систем теплоснабжения, энергетики, водоснабжения, транспортной системы, связи, гостиниц. За время существования СЭЗ было открыто 118 совместных предприятий, объем привлеченных инвестиций составил 220 миллионов долларов. Крупнейшими проектами свободной зоны являлись: нефтеналивной порт в порту Восточном, ТЭЦ, телекоммуникации, Российско-американский технопарк, Российско-корейский технопарк, аэропорт «Находка». Но ни один из этих проектов так и не был реализован. В 2006 году Постановление о создании свободной экономической зоны «Находка» утратило силу, свободная экономическая зона перестала существовать [4]. Во-первых, это связано тем, что развитие СЭЗ осуществлялось за счет федерального налогового кредита, таможенных пошлин и налоговых льгот, которые в течение года были доступны резидентам территории СЭЗ «Находка». Но произошла отмена льгот. При этом они были не только отменены, но и взысканы задним числом с участников СЭЗ в федеральный бюджет. Это привело к тому, что крупные инвесторы из Республики Корея, Гонконга и Японии перестали осуществлять предпринимательскую деятельность на территории СЭЗ, а свои средства перенаправили в соседние страны. Во-вторых, максимальный объем кредита был выделен во второй половине 1995 года, с целью увеличения финансирования объектов инфраструктуры. Далее последовал затяжной спад, причиной которого было невыполнение обязательств со стороны российского государства по выплате федерального кредита. СЭЗ «Находка» должна была выполнить функцию своеобразного стимулятора комплексного развития прилегающего региона. Возлагались надежды на развитие с ее помощью региональной экономики, преодоление сырьевой направленности, интеграцию Дальневосточного региона в экономику Азиатско-Тихоокеанского региона. Но эти цели не были достигнуты, а резиденты так и не получили налоговых льгот. Кроме того, при создании СЭЗ не учли, что в среднесрочной перспективе лишь сырьевой сектор станет реальной базой для стабилизации экономической ситуации и накопления средств для осуществления более значительных структурных изменений [2]. Для того чтобы новая особая экономическая зона функционировала эффективно, нужно учесть ряд ошибок, которые были допущены при работе СЭЗ «Находка», необходимы совместные и согласованные действия федеральных и региональных властей, а также успешное сотрудничество власти и бизнеса. Возможно тогда, ОЭЗ даст толчок развитию промышленного производства всего Дальнего Востока и поспособствует вовлечению региона в процесс глобализации мирового автомобильного рынка через привлечение капитала, новых технологий и перенимание опыта мировых лидеров автомобилестроения, а не станет очередным удобным способом избегания для иностранных компаний налогов и пошлины [4].

Правительство страны оказывает региону огромную поддержку. В ежегодном Послании Федеральному Собранию глава государства Владимир Путин озвучил новые меры: наделение Владивостока статусом открытого морского порта. Федеральный закон № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» (СПВ) подписан Президентом РФ 13 июля 2015 года, вступил в законную силу 12 октября 2015 года. Закон предполагает введение режима особой экономической зоны в 15 муниципальных образованиях Приморского края это Владивосток, Артем, Большой Камень, Находка, Партизанск, Уссурийск, Спасск-Дальний, а также Надеждинский, Шкотовский, Октябрьский, Партизанский, Пограничный, Хасанский, Ханкайский и Ольгинский районы, включая их морские акватории [8].

По мнению вице-губернатора Приморья, закон о создании на территории Приморья режима Свободного порта ждет успех, потому что его создавали практики. «Впервые закон разрабатывался не в столице, а на территории, где он будет реализовываться», – акцентировал Сергей Нехаев. В широких общественных чтениях принимали участие представители власти Приморья, Минвостокразвития, дипкорпус, бизнес-сообщество, представители которого выступили своего рода консультантами – предлагали свои наработки и интересные решения тех или иных вопросов. Большая часть идей нашла отражение в проекте.

«Статус открытого порта необходим для развития экономики города, всего Приморья, Дальнего Востока и России в целом. Мы являемся воротами для входа товаров на территорию РФ, транзитными воротами для грузов в северо-восточные провинции Китая. Этот режим позволит улучшить логистику и транспортное сообщение между Россией и Азией», – прокомментировал это решение губернатор Владимир Миклушевский.

В дореволюционной истории города уже был период, когда в порту действовал режим беспошлинной торговли (порто-франко). Царское правительство отменило тогда пошлины, чтобы за счет привлечения торговых потоков ускорить экономическое развитие дальневосточного региона и решить проблему снабжения товарами первой необходимости. В результате в далеком 1914 году порт Владивосток обогнал по грузообороту Гамбург и Лондон.

На современном этапе предприятия, получившие статус резидентов СПВ (процедура прописана в Законе) приобретают ряд преференций, включая: пятилетние каникулы по налогу на имущество организаций и по земельному налогу; каникулы по налогу на прибыль организаций (ставка в течение первых 5 лет не превышает 5%); льготную ставку страховых взносов для инвестиционных проектов, в течение первых 10 лет в размере 7,6% и т.д. На всей территории СПВ вводится облегченный визовый режим (получение 8-дневной въездной визы непосредственно на границе), а также свободная таможенная зона, где можно хранить произведения искусства, антиквариат, предметы роскоши, и осуществлять их подготовку к продаже, включая демонстрацию товаров потенциальным покупателям.

Для вхождения в Свободный порт резиденту необходимо соответствовать нескольким критериям. Во-первых, должен быть новый бизнес, зарегистрированный на территории Свободного порта Владивосток. Во-вторых, объем инвестиций должен быть не менее 5 миллионов рублей в течение трех лет. И в-третьих, бизнес должен соответствовать разрешенным законом видам деятельности.

Закон о свободном порте Владивосток вступил в силу в октябре 2015 года. Первые пять соглашений о деятельности на территории порто-франко были подписаны 16 марта 2016 года. Статус резидента получили ООО «Владивостокский рыбный терминал», ООО «ТРК Приморское кольцо», ООО «ЭРЗО», ООО «Ментор» и ООО «Каскад». По последним данным, в Корпорацию развития Дальнего Востока поступило 56 официальных заявок от инвесторов на сумму в 148 миллиардов рублей.

Еще одна нереализованная ОЭЗ может быть реанимирована в новой редакции. Решение о создании на острове Русском в Приморском крае туристическо-рекреационной особой зоны было принято в марте 2010 года. Изначально здесь планировали построить современный морской пассажирский терминал, базы отдыха, большой центр дайвинга, но инвесторов не нашлось. Общая стоимость строительства объектов инфраструктуры ОЭЗ оценивается в общем – 334,2 миллиарда рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета – 224,5 миллиарда рублей, за счет средств бюджетов регионов – 109,7 миллиарда рублей. С 2006 по 2015 года общая сумма федеральных бюджетных средств, выделенных на создание и развитие ОЭЗ – 121,9 миллиарда рублей, средств регионов – 64 миллиарда рублей. В 2016 году на эти же цели предусмотрено в федеральном бюджете еще 5,9 миллиарда рублей.

По мнению губернатора Владимира Миклушевского, причина – в отсутствии привлекательной для них правовой базы (она только появляется) и нерешенности проблем с землей (большая ее часть не включена в гражданский оборот). Но даже несмотря на это, особая экономическая зона туристско-рекреационного типа на острове Русский вызывает интерес российских и иностранных инвесторов. Вице-премьер Юрий Трутнев заявил, что «остров Русский – это наиболее подходящее место для создания аналога Силиконовой долины». На острове Русском созданы все условия для того, чтобы его территория стала новой точкой для развития экономики региона. Идеи развития острова со ставкой на интеллектуальный потенциал ДВФУ были представлены президенту России и одобрены для дальнейшей разработки.

СЭЗ создаются для ускорения социально-экономического развития России и ее регионов, комплексного освоения природных богатств страны, увеличения ее экспортных возможностей, расширения производства высококачественной и импортозамещающей продукции на основе развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами.

В Приморье сегодня происходят события, которые совершат прорыв в возрастающей роли дальневосточных территорий страны. Задача края – стать мощным экономическим центром России, выйти на принципиально другой уровень развития. Необходимо существенно повысить качество жизни населения и для этого регион концентрирует сегодня все возможности, чтобы добиться этих целей.

1. Абрамов, Н.М. Механизмы привлечения инвестиций в условиях России / Н.М. Абрамов. – М.: Инфра-М., 2012. – С 203.

2. Галлямов, Ф.Ф. СЭЗ «Находка» Упущенные возможности // Клуб директоров. – №59. – июнь 2003 [Электронный ресурс] / Ф.Ф. Галлямов Режим доступа: <http://www.bazar2000.ru/index.php?article=970> (дата обращения 04.04.2016).

3. Законодательная база международных и внешнеэкономических связей субъектов Федерации – проблемы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.montreal.mid.ru/regions_06.html

4. Латкин, А.П. Российский Дальний Восток: ретроспектива и перспектива социально-экономического развития / А.П. Латкин // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 3. – С. 120–128.

5. Находка // Энциклопедия истории России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.encyclopaedia-russia.ru/article.php?id=415>).

6. Проект особой экономической зоны во Владивостоке становится все реальней // Информационное агентство «Приморье 24» – 25.05.2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.montreal.mid.ru/regions_06.html

7. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

8. Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».

Рубрика: Экономические науки

УДК: 338

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

Е.Е. Чураков,

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

Е.В. Конвисарова,

канд. экон. наук, профессор кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Федеральный закон о Свободном порте Владивосток вступил в силу 12 октября 2015 года. За полгода своей разработки проект пережил 7 версий, но и после своего утверждения по сегодняшний день работа над законопроектом продолжается. Были рассмотрены основные угрозы и перспективы, существовавшие до введения данного режима. Задача данной работы рассмотреть основные сегодняшние проблемы и возможные пути их решения, а также определить дальнейшие перспективы развития свободного порта Владивосток.

Ключевые слова и словосочетания: *Свободный порт, свободная портовая зона, Владивосток, Дальний Восток, Россия.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE FREE PORT OF VLADIVOSTOK

E.Ev. Churakov

bachelor of the 3rd year, international business and finance department

Vladivostok State University of Economics and Service Russia. Vladivostok

Federal Law on Free Port of Vladivostok came into force on 12 October 2015. During the six months of development project has gone through seven versions, but also after its approval until today work on the bill continues. Main threats and prospects were discussed, which existed prior to the introduction of this regime. The objective of this paper to consider the major current problems and possible solutions, as well as to identify further prospects of development of the Free Port of Vladivostok.

Keywords: *Freeport, freeport zone, Vladivostok, Far East, Russia.*

Согласно закону № 212-ФЗ о Свободном порте Владивосток: «Под свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой в соответствии с настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности» [8]. Данный проект направлен на расширение трансграничной торговли, развитие транспортной инфраструктуры, при-

влечения инвестиций, создания новых логистических центров и новых экспортноориентированных производств [4].

Еще до момента своего создания, проект имел множество вопросов, выделялся ряд положительных и отрицательных сторон (табл 1). За полугодовой период своего действия многое изменилось, большинство угроз удалось ликвидировать, но на их место пришли новые вопросы и проблемы [9].

Таблица 1

Оценка режима СПВ в 2015 году

<u>Сильные стороны</u> Рост грузооборота, Рост доходов портов Повысится занятость населения Возрастут налоговые доходы	<u>Слабые стороны</u> Увеличение нагрузки на транспортную систему города
<u>Возможности</u> Потенциал для развития импортозамещения Развитие обрабатывающей отрасли Развитие туризма Оживление экономической деятельности Развитие медицинских услуг	<u>Угрозы</u> Увеличение экспорта необработанного сырья Угроза сельскому хозяйству

Сегодняшнее предпринимательское сообщество проявляет большой интерес к Свободному порту Владивосток. Но, несмотря на это, его заинтересованность пока не нашла практического применения. На данный момент в реестр резидентов СВП входят только 20 официальных резидентов [6]. Главным вопросом является причина, почему представители бизнеса не спешат получить льготный статус.

Федеральный закон «О свободном порте Владивосток» предусматривает распространение на территории пятнадцати муниципальных образований Приморского края особых условий ведения предпринимательской деятельности, применение режимов свободной таможенной зоны и особые преференции. (табл. 2) Это позволит резидентам в значительной степени сэкономить на налоговых выплатах, а значит получить в свое распоряжение больше денежных средств для дальнейшего развития бизнеса.

Таблица 2

Налоговые льготы для резидентов СПВ

Налоги/отчисления	Ставка общая	Ставка для резидентов	Срок действия преференций	Начало действия преференций
1	2	3	4	5
Федеральные налоги				
Налог на прибыль	2% – в федеральный бюджет	0% – в федеральный бюджет	применяется в течение 5 налоговых периодов	с налогового периода, в котором получена первая прибыль
НДС	Процедура возмещения 3 месяца	ускоренная процедура возмещения НДС (в течение 10 дней)	по сроку действия соглашения	применяется за налоговые периоды, начиная с 1 октября 2015 года
Региональные налоги				
Налог на прибыль	18% – в региональный бюджет	0%	5 лет	с налогового периода, в котором получена первая прибыль
		10%	следующие 5 лет	

1	2	3	4	5
Налог на имущество организаций	2,2%	0%	на 5 лет с месяца, следующего за месяцем постановки указанного имущества на баланс	начиная с месяца постановки указанного имущества на баланс организации
		0,5%	в течение последующих 5 лет с месяца, следующего за месяцем, в котором прекратила действие налоговая ставка	
Местные налоги				
Земельный налог	0,3% – 1,5% устанавливается муниципалитетом	0%	в течение 5 лет	
Внебюджетные фонды				
ПФР	22%	6 %	в течение 10 лет	начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором был получен статус резидента
ФСС	2,9%	1,5%	действует для тех, кто стал резидентом в течение 3-х лет со дня вступления закона в силу (с 1 января 2016)	
ФФОМС	5,1%	0,1%		

Источник: составлено по таблице преференций резидентов СПВ. Режим доступа: <http://www.ercd.ru/docs/pref.pdf>

Помимо налоговых льгот, также разработаны административные преференции, касающиеся получения резидентами земельных участков без торгов, использование иностранной рабочей силы без оформления специального разрешения, а также использование упрощенного визового режима для иностранных граждан (табл. 3).

Таблица 3

Административные преференции для резидентов СПВ

Преференции	Общее положение	Положение для резидентов	Срок действия преференций	Начало действия преференций
1	2	3	4	5
Предоставление земельных участков без торгов	договор аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, заключается на торгах, проводимых в форме аукциона	договор аренды земли находящиеся в муниципальной собственности заключается без участия торгов и на срок реализации соглашения	по сроку действия соглашения	с момента получения статуса резидента
Визовый режим для иностранных граждан	иностранцы граждане могут въезжать в РФ и выезжать из РФ при наличии визы по действительным документам, удостоверяющим их личность и признаваемым РФ; пассажиры круизных лайнеров при прибытии в порт Владивосток могут находиться на территории РФ без визы до 72 часов; владельцы карт для деловых и служебных поездок в страны АТЭС действует режим въезда без оформления визы	иностранцы граждане, прибывающих в РФ через пункты пропуска через гос. границу РФ, расположенные на территории СПВ, устанавливается упрощенный визовый порядок въезда в РФ	в течение 8 дней	с момента прибытия в пункты пропуска через гос. границу РФ, расположенные на территории СПВ

1	2	3	4	5
Разрешение на иностранную рабочую силу без квот	необходимо наличие разрешения на привлечение и использование иностранных работников; для определения размера квоты работодатели должны подать соответствующие заявки, которые рассматриваются региональной межведомственной комиссией. нет необходимости в получении квот в случае, если разрешение на работу оформляется на высококвалифицированного специалиста и бесквотную специальность	не требуется получение разрешений на привлечение и использование иностранных работников; квоты определяются решением наблюдательного совета	по сроку действия соглашения	с момента получения статуса резидента

Источник: составлено по таблице предпочтений резидентов СПВ. Режим доступа: <http://www.erdс.ru/docs/pref.pdf>

Несмотря на такое количество льгот и преференций, по-прежнему вход компаний в СПВ проходит не очень активно. Основная причина в том, что бизнес-сообщество просто привыкло работать там, где есть понятные и известные правила. А на данный момент еще слишком много вопросов требуют детального уточнения. Тот широкий спектр налоговых льгот, которые предоставляет Свободный порт своим резидентам, недостаточно привлекателен для малого бизнеса или организаций, находящихся на упрощенной системе налогообложения. Не отрегулирован вопрос в отношении особых режимов, преференций и льгот для иностранных инвесторов. С 1 января 2016 г. действует режим упрощенной выдачи виз для иностранцев. Но пока не совсем ясно, кто и как на практике должен эти визы выдавать, как должна проходить процедура пропуска, а в местах пропуска не оборудованы специальные помещения для этой работы. Отсутствует внятная позиция относительно общего состава участников, их числа и метода становления резидентами. Ю.П. Трутнев много раз озвучивал свою позицию, согласно которой, подразумевается массовое членство с абсолютно простой и прозрачной процедурой становления резидентом [10]. Текущие же действия Минвостокразвития и Корпорации развития Дальнего Востока показывают абсолютно другой подход в процессе процедуры отбора, усложняющий ее. Примером данного усложнения является требование предоставить бизнес-план проекта, который будет осуществляться его предприятием. Данный план затем анализируется и выносится соответствующее решение, однако сама процедура анализа является абсолютно не ясной, ни о какой прозрачности для компании и простоте процесса речи уже идти не может [5]. Поэтому, пока потенциальные резиденты не получают четких ответов на все вопросы, с их стороны не стоит ждать особой активности (табл. 4)

Таблица 4

Основные проблемы режима СПВ

Проблема:	Решение	
	Предложения	Существующие меры
1	2	3
Привлечения малого бизнеса	Разработка иного режима для работы малых предприятий в качестве резидентов СПВ	–
Участия иностранных инвесторов	Совершенство законодательства в отношении особых режимов, преференций и льгот для иностранных инвесторов	–

1	2	3
Процедуры вступления в резиденты	Совершенство законодательства в отношении состава участников, требования к ним, упрощение процедуры регистрации в резиденты СПВ	Работа над упрощением процедуры регистрации в резиденты СПВ
Вступления в резиденты уже работающих компаний	–	Совершенствование законодательства, поиск иных вариантов учета деятельности рабочих компаний
Осуществления процедуры безвизового режима для иностранцев	Создание новых, современных пунктов пропуска на основе государственно-частного партнерства	Переподготовка и частичное переоборудование существующих мест пропуска

Для увеличения количества потенциальных резидентов, Минвостокразвития РФ предлагает при соблюдении ряда условий предоставлять статус резидента Свободного порта Владивосток уже работающим на этой территории компаниям, а не только новым проектам и создаваемым предприятиям. В соответствии с проектом изменений статус резидента предлагается предоставлять организациям, действующим на территории Свободного порта Владивосток не менее двух лет, при условии, что платежи в краевой и муниципальные бюджеты и государственные внебюджетные фонды составляют не менее 10 миллионов рублей в год. Такие компании для получения статуса резидента Свободного порта должны предоставить бизнес-план на техническое переоборудование или модернизацию производства с объемом капитальных вложений не менее 100 миллионов рублей за три года. Сегодня данное нововведение требует большой доработки и уточнения многих вопросов и не стыковок, связанных с переходом активно работающей организации в статус резидента свободного порта. Однако в дальнейшем это безусловно приведёт к увеличению общего количества компаний резидентов [7].

Ю.П. Трутнев поддержал предложение о включении в границы Свободного порта Владивосток, дополнительно, Лазовского муниципального района. Данное решение является крайне выгодным для работы свободного порта. Район обладает высоким туристическим потенциалом территории, а также перспективами создания и развития современных систем рыбопереработки [3].

Деятельность свободного порта подразумевает под собой кратное увеличение туристического потока и грузооборота. Инфраструктура, существующая на сегодняшний день не готова обеспечить соответствующие показатели. В то время как обеспечение грузооборота можно переложить на соответствующие логистические компании, которые уже сегодня начинают выходить на рынок и начинают создание крупных логистических центров, проблемой остается обеспечение туристического потока. Сегодняшние пункты пропуска не способны обслуживать соответствующий уровень потока туристов, выходом из данной ситуации является создание новых, современных пунктов пропуска. Государственно-частное партнерство могло бы служить эффективным механизмом для создания новых и переоснащения действующих пунктов пропуска. Данный механизм требует значительной доработки и пересмотра части нормативных документов для увеличения интереса инвесторов к подобным проектам [2].

В данный момент Министерство по развитию Дальнего Востока разрабатывает и совершенствует законодательство, разрабатывают проекты для решения инфраструктурных проблем. Корпорацию развития Дальнего Востока от потенциальных резидентов Свободного порта Владивосток поступило 56 официальных заявок. После их одобрения, данные компании станут источником инвестиций на общую сумму 148 миллиардов рублей, которые станут источником развития всего дальневосточного региона.

1. Действующие преференции и льготы для резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.erdс.ru/docs/pref.pdf>.

2. Горчаков, В.В. Свободный порт Владивосток: проблемы становления и перспективы развития / В.В. Горчаков // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2015. – № 4. – С. 26–30.
3. Корнейко, О.В. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях Свободного порта Владивостока: монография / О.В. Корнейко, О.Ю. Ворожбит. – М: БИБЛИО-ГЛОБУС, 2015. –180 с.
4. Конвисарова, Е.В. Предпосылки создания режима свободного порта во Владивостоке / Е.В. Конвисарова, А.А. Литвин //Фундаментальные исследования. – 2015. – № 9-2. – С. 352–355.
5. Критерии отбора резидентов свободного порта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erdс.ru/docs/kriteriy.pdf>.
6. Реестр резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erdс.ru/docs/spv-registry.pdf?v=19.04.2016>.
7. У «Свободного порта Владивосток» могут появиться новые резиденты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gia.ru/company/20160406/1403848530.html>
8. Федеральный закон от 13.07.2015. № 212-ФЗ. «О свободном порте Владивосток» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182596>.
9. Чураков, Е.Е. Анализ режима Порто-франко, преимущества и недостатки // Материалы XVII Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых в 5 т. Т. 2 / Е.Е. Чураков, А.А. Дробаха; под общ. ред. О.Ю. Ворожбит; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – С. 328–329
10. «Я вообще против отбора проектов»: полпред Юрий Трутнев принял в свободный порт Владивосток первых резидентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsvl.ru/vlad/2016/03/25/145698/#ixzz46KBy4rot>.

Секция 1. СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рубрика: Экономика. Экономические науки

УДК 330.3

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ФИРМЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Д.В. Айхеле

магистрант 2 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток, Россия*

Е.В. Астахова, доцент

Внешняя среда всегда являлась неотъемлемым фактором, оказывающим влияние на участников экономической деятельности. Сегодняшние процессы глобализации, регионализации, а также насыщения рынков приводят к все большему усилению давления на организации со стороны внешней среды, что, в свою очередь, заставляет компании выработать новые подходы к взаимодействию с ней.

Ключевые слова: *внешняя среда, макросреда, микросреда, теория фирмы, устойчивость фирмы*

THE IMPACT OF EXTERNAL ENVIRONMENT OF FIRM'S DEVELOPMENT: NEW THEORETIC APPROACHES

Aikhele Darina

Master's degree student, the chair of International business and Finances

Vladivostok State University of Economics and Services.

The external environment of a firm was always considered as factor which essentially affects entrepreneurship. Today the processes of globalization, regionalization and the market saturation lead to the increase of pressure on companies from the external environment. That's, in turn makes companies to look for new approaches to cope with new conditions

Key words: *external environment, micro environment, macro environment, theory of the firm, stability of the firm*

Внешняя среда – это система, состоящая из взаимосвязанных или независимо существующих активных субъектов и факторов, влияющих на различные области деятельности предприятия, не поддающихся контролю с его стороны [9]. К факторам внешней среды относятся: политико-административные, законодательно-регулятивные, экономические и институциональные, научно-технические, природные, социально-демографические и социально-культурные, международные, криминальные факторы, а также общественная среда и конкуренция [7].

В современных условиях России внешняя среда компаний характеризуется неопределенностью, высокой динамичностью и непредсказуемостью. В условиях нарастающей конкуренции предприятию необходимо быть способным быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка в целях продолжения функционирования. Прогресс и благополучие любой компании во многом зависят от среды, в которой фирма функционирует. Компании любого вида подвергаются воздействию внешней бизнес среды, и их успех напрямую зависит от нее [13]. Анализ внешней среды фирмы имеет большое значение для формирования ее стратегии и разработки перспективных долгосрочных планов развития. Изменения внешней среды часто провоцируют компании приспособлять свои стратегии развития таким образом, чтобы максимально эффективно функционировать в новых условиях [12]. Это проблема, с которой

руководители всех предприятий сталкиваются каждый день в процессе своей практической деятельности, ведь функционирование компаний всегда связано с рисками, для успешной борьбы с которыми и необходим анализ внешней среды [8]. Несомненно, что изменение внешних условий приводит к необходимости изменения стратегии фирмы, а далее – к изменению ее организационных характеристик и, в конечном счете, к преобразованию структуры [5].

Зависимость характера внешних взаимосвязей и поведения фирмы и ее внутренней организации была прослежена А.Д. Чандлером¹, показавшем, что изменение внешних условий приводит к необходимости изменения стратегии фирмы, а далее – к изменению ее организационных характеристик и, в конечном счете, к преобразованию структуры [6].

Традиционно внешняя среда предприятия образуется как совокупность факторов макро- и микросреды. Макросреда включает в себя факторы, которые косвенным образом воздействуют на предприятие, а микросреда включает непосредственное окружение предприятия: поставщики, потребители, посредники и др. Вместе с тем наличие этих факторов само по себе еще никак не характеризуют внешнюю среду для конкретной фирмы, поскольку при анализе внешней среды речь всегда идет не просто о наличии тех или иных явлений, а их качественном воздействии на деятельность конкретной фирмы, которое, в свою очередь, в той или иной степени изменяет ее поведение. В связи с этим при анализе речь должна идти не просто о внешней среде, которая может быть нейтральной или неактуальной для фирмы, неадекватной основным целям ее развития, а о релевантной внешней среде, содержащей в себе потенциал актуальных связей с данной фирмой [8].

Учитывая трудности, которые возникают при разграничении внутренней среды фирмы и релевантной окружающей среды, необходимо акцентировать внимание на том, что нерелевантная по отношению к фирме окружающая среда не содержит никаких актуальных и потенциальных с ней связей, в то время как релевантная окружающая среда оказывает значительное влияние на структуры и процессы в рамках внутренней системы фирмы, определяет ее поведение. Для фирмы это означает необходимость рассматривать окружающую среду в контексте собственного потенциала стратегического развития. Релевантная окружающая среда представляется как совокупность релевантных факторов, воздействующих на фирму в определенной последовательности: по степени релевантности можно выделить факторы первого и второго порядка; по сферам локации и способам воздействия – глобальные, факторы макро- и микросреды; по составу релевантных факторов (поставщики, посредники и т.п.); по динамическим характеристикам воздействия факторов (постоянные и переменные); по интенсивности воздействия (постоянное, постоянно-переменное, циклическое) [8].

Для того, чтобы максимизировать свою эффективность, организации должны быть способны противостоять не только ежедневным трудностям, но также и внешним событиям, зачастую, критически важным для стабильного развития компании. События такого рода называются кризисами. Кризисы относятся к одной из важных характеристик внешней среды. Кризисы – это уникальное и достаточно редкое явления для большинства компаний, однако, в некоторых сферах, они становятся неотъемлемой частью корпоративной среды. Внешняя среда компаний сегодня рассматривается во множестве аспектов. Один из них – уровень стабильности внешней среды. С одной стороны, внешняя среда может быть спокойной, с другой – турбулентной либо сложной, провоцирующей кризисные ситуации. В состоянии спокойствия внешняя среда стабильна и не подвержена изменениям, в турбулентности – изменения возникают постоянно и неожиданно [2]. Уровень турбулентности тесно связан с уровнем неопределенности внешней среды. Когда турбулентность среды растет, факторы, которыми оперирует фирма при формировании своей стратегии развития, становятся все более непредсказуемыми. Способность компании выдерживать высокий уровень турбулентности является важным показателем ее конкурентоспособности на рынке. Например, турбулентность тем выше, чем больше компаний выходят на рынок той или иной продукции. Соответственно компании с более высоким уровнем приспособленности к изменяющейся среде становятся более успешны на конкурентном рынке [12].

Второй важный аспект внешней среды – ее комплексность – связан с тем, какое количество внешних факторов необходимо учесть для принятия каких-либо стратегических реше-

¹ Чандлер, Альфред Дюпон мл. (1918) – основоположник современной истории бизнеса, оказавший значительное влияние на развитие стратегического менеджмента

ний. Комплексность – это неоднородность событий, относящихся в деятельности организации. Спокойная внешняя среда подразумевает, что внешние факторы, с которыми сталкиваются организации, относительно неоднородны и не многочисленны. По мнению И. Вертинского², спокойная внешняя среда освобождает организацию от необходимости создавать сложные информационные системы, которые необходимы при процессе принятия решений. Комплексная внешняя среда, с другой стороны, заставляет компании не только обратить внимание на свои информационные системы, но и на качество принимаемых решений. Стоит отметить, что, в то время как одна компания может считать определенную среду стабильной, обладающей низким уровнем неопределенности, другая фирма воспримет ту же среду как комплексную, обладающую высокой динамикой и низким уровнем определенности. Реакция различных компаний на одну и ту же среду может быть совершенно разной, соответственно комплексность, наряду с другими факторами, не является постоянной и конкретной величиной, а зависит от ее восприятия самой компанией [15].

В компаниях с развитым механизмом преодоления неблагоприятных условий внешней среды, среда может восприниматься с точки зрения возможностей, а не трудностей. Организации, выработавшие гибкие стратегии борьбы с внешней средой, способны найти возможности для развития даже в самой турбулентной среде. Согласно исследованиям, менеджеры, воспринимающие среду как комплексную, с высоким уровнем неопределенности, используют более проработанные и детальные стратегии развития. Менеджеры, работающие в нестабильной внешней среде, принимают на себя большие риски и применяют наиболее инновационные стратегии, по сравнению с менеджерами, работающими в условиях спокойной (стабильной) среды. Они также предпочитают предупреждать события и принимать превентивные меры, а не отвечать на уже свершившиеся события [15].

Можно выделить также несколько типов внешней среды:

1 изменяющаяся среда, характеризующаяся быстрыми переменами (изменение законодательства, уровня инфляции, технологические новшества, изменения в политике конкурентов и т.д.). Такая среда создает большие трудности для управления;

2 враждебное окружение, которое создается жесткой конкуренцией в борьбе за потребителей и рынки сбыта;

3 разнообразное окружение свойственное глобальному бизнесу;

4 технически сложная среда, в которой стратегическое управление ориентируется на инновации [11].

Фирма способна до какого-то предела сопротивляться внешним и внутренним воздействиям среды, не изменяясь в целом. Тем не менее, это не значит, что фирма и ее конкурентное поведение не меняется вообще: устойчивость фирмы ни в коей мере не противоречит тому факту, что она претерпевает изменения. Имеющийся в распоряжении организации набор альтернатив непрерывно меняется. Изменения обычно состоят из адаптационных действий в рамках допускаемых возможностей. При этом сумма изменений всех рыночных агентов приводит к возникновению определенного устойчивого состояния [6].

Сегодня внешняя среда очень часто рассматривается в рамках системного подхода теории организации фирмы. Причиной появления системного подхода явились объективные изменения условий в экономической, социальной, политической и этической сферах. Появилась зависимость от стабильности выполнения долгосрочных обязательств поставщиками и потребителями, государственной политики регулирования рынка, взаимоотношений с другими странами, разницы в темпах инфляции, уровня благосостояния работников, глобализации сырьевых, финансовых рынков и других факторов, выходящих за рамки связей непосредственно между предприятиями. Система управления рассматривает организацию как открытую систему, функционирующую в постоянно изменяющихся условиях микро- и макросреды, наряду с задачами производства, финансирования, дистрибуции, коммуникаций с покупателями, обязательно выстраивающую отношения с институтами власти, общества с учетом их многообразия и взаимосвязи всех элементов организации и внешней среды [5]. Внешняя среда включает факторы, оказывающие определяющее влияние на организацию. Поэтому организация не может быть статичной. Она должна быстро узнавать обо всех изменениях внешней среды, представлять их значение, выбирать наилучшую

² И.Вертинский – профессор факультета бизнес-экономики, университет Британской Колумбии, Канада

ответную реакцию, способствующую достижению ее целей, эффективно реагировать на воздействие внешней среды [1]. Системный подход обеспечивает разработку и реализацию глобальной стратегии предприятия, его устойчивое развитие и адаптивность к изменяющимся условиям [5].

Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на внешнюю среду, является политика государства. Стабильная внешняя среда подразумевает наличие благоприятного инвестиционного климата, побуждающего компании инвестировать средства в страну, что, в свою очередь, способствует снижению уровня безработицы. Компании более склонны инвестировать деньги в те страны, где они предполагают получить больший доход. Обеспечение государством высокого уровня инфраструктуры, разработка законодательства в сфере бизнеса, поддержание правопорядка и низкого уровня преступности, а также предоставление широкого спектра финансовых услуг являются основными факторами, привлекающими инвесторов. Благоприятная бизнес среда способствует повышению продуктивности и снижению уровня безработицы. Многие ученые, а также политики, сходятся во мнении, что благоприятная бизнес среда является важнейшим фактором, определяющим рост продаж любых компаний [3]. Под благоприятной бизнес средой предполагаются не только стабильное макроэкономическое положение государства, но и открытость его для торговли и инвестиций. Например, в КНР улучшение бизнес среды позволило 400 млн. людей в течение 20 лет выйти из-за черты бедности. Неблагоприятная бизнес среда, в то же время, препятствует экономическому росту. Компании, развивающиеся в условиях неблагоприятной среды, не имеют доступ к финансовым ресурсам (инвестициям) и соответственно, испытывают недостаток средств, поддерживающих их развитие. Согласно отчету Всемирного Банка, в тех странах, где правительства смогли обеспечить благоприятную бизнес среду, наблюдались более высокие темпы экономического роста. К факторам, отрицательно влияющим на развитие компаний, также относится коррупция. Согласно расчетам, проведенным среди компаний Латинской Америки и Карибского региона, фирмы, вынужденные давать взятки, растут на 26% медленнее компаний, не имеющих такой проблемы [13].

Что касается влияния государства на сами компании, то оно может реализовываться в трех вариантах. Первый вариант предполагает доминирование бизнеса над государственным аппаратом, второй – относительно равное положение бизнеса и государства, и третий – доминирование государства над бизнесом. Система государственного аппарата оказывает влияние на то, каким образом фирмы будут отвечать на внешние вызовы. Маловероятно, что компании, развивающиеся в условиях, когда бизнес доминирует над государством, не станут противостоять давлению других заинтересованных групп. Большинство компаний постараются смягчить или даже проигнорировать эти вызовы, основываясь на том, что в системе, где бизнес оказывает наибольшее влияние на процесс принятия решений в государстве, компаниям не грозят большие потери. Компании также могут постараться максимально смягчить любые вызовы, опасаясь возрастания влияния других социальных групп. В то же время, фирмы, функционирующие в системе, когда государство доминирует над бизнесом, склонны чаще подчиняться внешним вызовам. Это связано с тем, что экономические агенты в таких системах (держатели акций) способны повлиять на прибыль компании. Фирмы, работающие в подобных условиях, как правило, более склонны к инновациям в своей деятельности, так как они более чувствительны к внешним воздействиям [14].

По мнению Д.В. Кокарева³, одной из наиболее важных составляющих успешного функционирования компании является способность прогнозировать развитие внешней среды. Это абсолютно необходимо, если руководители организации хотят избежать внезапных проблем в будущем или не пропустить благоприятных моментов. При этом могут быть использованы следующие методы исследования: экстраполяция, прогноз на основе последних данных, сценарии будущего, использование рыночных обзоров, экспертная оценка. Экономические методы прогнозирования осуществляются также при помощи количественных методов, в том числе анализа временных рядов (исследование прошлых тенденций и прогнозирование дальнейших действий), регрессионных моделей (статистический метод для определения наибольшего соответствия между прогнозируемой и другими переменными), а также эко-

³ Кокарев Д.В. – профессор кафедры «Национальная экономика», Оренбургский государственный университет.

номических моделей (составление регрессионных уравнений, описывающих случайные отношения) [7].

Одним из самых популярных и известных методов исследования состояния внешней среды организации является SWOT-анализ. Его используют для получения более четкой и взвешенной оценки настоящего состояния и возможностей организации, а также систематизации информации о ситуации на рынке. SWOT-анализ представляет собой определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения. Применение данного метода позволяет систематизировать уже имеющуюся информацию и принимать на основе анализа обоснованные решения о том, как и в каком направлении организации необходимо двигаться дальше. После проведения SWOT-анализа для более детального изучения текущего состояния организации в некоторых случаях применяют SNW-анализ, который представляет собой анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. Также для более детального анализа среды организации применяют PEST-анализ (иногда обозначают как STEP). Он представляет собой маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления различных аспектов внешней среды, которые влияют на развитие компании. Стоит отметить, что в настоящее время существуют и другие методы анализа, позволяющие выявить особенности взаимодействия организации со средой: модель пяти сил конкуренции, профиль среды, метод взвешивания каждого фактора и др. [4].

До середины 60-х гг. XX в. для фирм была характерна пассивная модель поведения во внешней среде. В модели пассивного поведения существует лишь одна активная цель воздействия на внешнюю среду – приобретение покупателями нового стандартного товара, разработанного фирмой (вернее, получение от них большего количества денег на единицу себестоимости передаваемых им товаров) и лишь один активный способ воздействия на нее – предложение покупателям этого товара. Ей противостоит модель активного поведения, характерная для современных фирм, которая отличается разнообразными активными целями, методами и формами воздействия на объекты внешней среды [9].

В целом, следует отметить, что внешняя среда является неотъемлемым фактором, оказывающим влияние на любые организации. Вместе с тем, данное понятие достаточно субъективно и должно рассматриваться каждой компанией индивидуально, в зависимости от тех условий, в которых фирма функционирует. Сегодня, в условиях растущей конкурентной борьбы, все больше внимания уделяется анализу внешней среды и выстраиванию наиболее оптимальной стратегии развития компании. Разработано множество подходов и методов, позволяющих провести оценку и спрогнозировать развитие среды. Для успешного ведения бизнеса компаниям необходимо акцентировать внимание на влиянии внешней среды, а также проводить наиболее приемлемую политику, позволяющую противостоять внешним вызовам.

1. Альтшулер, А.И. Особенности системного подхода в теории организации / А.И. Альтшулер, Ю.В. Кузнецова // Казанская наука. – 2010. – №8. – С. 262–268.

2. Астахов, В.В. Предпринимательский университет: международный опыт / В.В. Астахов, Е.В. Астахова // Территория новых возможностей Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – №4. – С. 183–188

3. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства и ее влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №9. – С. 9–16

4. Гурьева, Ю.Н. Взаимодействие внешней и внутренней среды организаций: особенности и пути совершенствования / Ю.Н. Гурьева // Тезисы докладов XVI межвузовской научной конференции молодых ученых (17–18 апр. 2013 г., Минск). – Минск: ГИУСТ БГУ, 2013. – С. 17 – 18.

5. Денисов, Д.В. Эволюция подходов к определению организации и ее системы управления / Д.В. Денисов // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 299. – С. 122–126.

6. Карпов, А.Л. Конкурентоспособность фирмы: эффективность и устойчивость в агрессивной внешней среде / А.Л. Карпов // Журнал экономической теории. – 2009. – №4. – С. 175–181.

7. Кокарев, Д.В. Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия / Д.В. Кокарев // Вестник ОГУ. – 2008. – №81. – С. 58–63.

8. Курченков, В.В. Влияние внешней среды на интеграционное поведение фирмы/ В.В. Курченков // Вестник АГТУ. – 2012. – №1. – С. 7–13.
9. Лебедев, К.Н. Управленческие воздействия на объекты внешней среды фирмы / К.Н. Лебедев // Экономические науки. – 2010. – №9. – С. 167–171.
10. Лунгу, А.Г. Оценка параметров внешней среды в системе антикризисного управления предприятием / А.Г. Лунгу // Регион: системы, экономика, управление. – 2014. – №1. – С. 101–107
11. Петров, В.В. Стратегическое управление / В.В. Петров. – Саратов: СГТУ, 2004. – 288 с.
12. Arenas-Gaitan J, Navarro-Garcia A. External environment and the moderating role of ex-port market orientation / J. Arenas-Gaitan, A. Navarro-Garcia [электронный ресурс] // Journal of business research.-2013. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313004074>
13. Berna M., Essmui H. Structural equation model for analyzing the impact of business environment on firm's growth / M. Berna, H. Essmui [электронный ресурс] // International journal of economics and finance.-2014. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v6n9p177>
14. Cashore B, Vernitsky I. Policy networks and firm behaviors; governance systems and firm responses to external demands for sustainable forest management // B. Cashore, I. Vernitsky [электронный ресурс]/ Policy sciences.-2000. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/226612963_Policy_Networks_and_Firm_Behaviors_Governance_Systems_and_Firm_Responses_to_External_Demands_for_Sustainable_Forest_Management
15. Smart C, Vertinsky I. Strategy and the environment: a study of corporate response to crisis/ C. Smart, I. Vertinsky [электронный ресурс]/ Strategic management journal. – 1984. – Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/2486276>

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК: 368.01

СТРАХОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНВЕСТОРЫ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Т.А. Журавлева

бакалавр 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»

Л.К. Васюкова

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

Данная статья посвящена исследованию инвестиционной деятельности российских и зарубежных страховых организаций, выявлению их сходств и отличий. В статье рассмотрены динамика и структура страховых премий российских и зарубежных страховых организаций, структура и объем их инвестиционных портфелей, выявлены специфические особенности российского страхового рынка, влияющие на инвестиционную деятельность страховщиков, предложены решения существующих проблем.

Ключевые слова и словосочетания: *страховые организации, инвестиции, инвестиционная деятельность, страхование, институциональные инвесторы.*

COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIAN AND FOREIGN INSURERS INVESTMENT ACTIVITY AND ITS DEVELOPMENT DIRECTIONS

T.A. Zhuravleva

bachelor, 4th grade, «Finance and credit» faculty

L.K. Vasyukova

research advisor: candidate of economic sciences, associate professor

Far Eastern Federal University

The article is dedicated to the research of Russian and foreign insurer's investment activity, their similarities and differences discovery. The article deals with insurance premiums dynamics and structure of Russian and foreign insurance companies, their investment portfolio's structure and amount. The specific Russian insurance market features, that influence insurer's investment activity, are revealed. And solutions to existing problems are offered.

Keywords: *insurance companies, investments, investment activity, insurance, institutional investors.*

Инвестиционный потенциал страховых организаций, работающих на развитых и стабильных рынках, имеет тенденцию к росту за счет ежегодно увеличивающегося объема собранных страховых премий и чистой прибыли, что делает страховщиков крупными институциональными инвесторами. Вкладывая аккумулированные финансовые ресурсы в разнообразные объекты инвестирования, страховые организации оказывают значительное влияние на развитие национальных экономик разных стран через процесс перераспределения временно свободных финансовых ресурсов. При этом показатели, характеризующие инвестиционную деятельность и активность российских и зарубежных страховых организаций, значительно различаются, что связано со спецификой национального страхового и фондового рынков.

Страховая и инвестиционная деятельность страховщиков являются взаимозависимыми. Предоставляя страховые услуги, страховые организации осуществляют движение средств на рынке капитала. Полученные от страхователей страховые премии являются источником пополняющегося денежного потока. Так, страховыми организациями США и Канады в 2014 году было получено более 1,4 трлн долл. США страховых премий, европейскими страховыми организациями более 1,6 трлн долл. США, страховыми организациями развитых азиатских стран – 1,3 трлн долл. США, в это же время российскими страховщиками было получено премий на 25,7 млрд долл. США [6]. Более того, структура собранных российскими и иностранными страховщиками страховых премий значительно различалась.

Таблица 1

Динамика и структура страховых премий на мировом страховом рынке, в млн долл.

Страна		2014	2013	2012
1	2	3	4	5
Великобритания	Всего	351 266	327 675	322 014
	Life	235 321	219 020	214 625
	Non- life	115 945	108 655	107 389
Германия	Всего	254 645	247 412	232 431
	Life	118 475	114 349	106 620
	Non- life	136 170	133 063	125 811
Китай	Всего	328 440	277 941	245 363
	Life	176 950	151 121	141 123
	Non- life	151 490	126 820	104 240

1	2	3	4	5
Россия	Всего	25 738	28 421	26 026
	Life	2 828	2 666	1 731
	Non- life	22 910	25 755	24 295
США	Всего	1 280 443	1 254 453	1 292 724
	Life	528 221	532 858	588 877
	Non- life	752 222	721 595	703 847
Франция	Всего	270 520	257 445	237 605
	Life	172 761	161 204	147 900
	Non- life	97 759	96 241	89 705
Мировой рынок	Всего	4 778 248	4 656 678	4 598 951
	Life	2 654 549	2 608 091	2 630 274
	Non- life	2 123 699	2 048 587	1 968 677

Источник: [7]

Так, согласно данным табл. 1, объем собранных страховых премий по страхованию жизни в России значительно меньше чем в США, Китае и странах Европы. Помимо этого, на мировом рынке, так же, как и в странах, представленных в таблице, объем премий по страхованию жизни превышает сборы по страхованию иному, чем страхование жизни, однако на российском страховом рынке наблюдается обратная тенденция: объем премий по страхованию жизни более чем в 10 раз меньше, чем по иному страхованию. При этом наблюдается положительная тенденция увеличения объемов собираемых страховых премий по страхованию жизни. Относительно низкий уровень развития страхования жизни в России отрицательно влияет на инвестиционную деятельность российских страховщиков, поскольку именно благодаря страхованию жизни страховыми организациями аккумулируются долгосрочные финансовые ресурсы, которые могут быть инвестированы с большей эффективностью чем краткосрочные. Высокий уровень развития страхования жизни за рубежом связан с постоянным ростом спроса на накопительные договоры страхования с элементами капитализации, что в свою очередь обеспечивается американской и европейской системами социального страхования в области пенсионного обеспечения, которые значительно отличаются от российской.

Таким образом, российские страховые организации обладают меньшим инвестиционным потенциалом, под которым понимается «...максимальный объем средств, которые могут быть привлечены и использованы с максимальной эффективностью» [2, с.26]. Также, в распоряжении российских страховщиков в основном находятся краткосрочные финансовые ресурсы, что оказывает влияние на формирование их инвестиционных портфелей, которые так же отличаются от портфелей зарубежных страховых организаций.

Таблица 2

Структура инвестиционного портфеля российских, американских и европейских страховых организаций на 31 декабря 2014 г., в %

Структура инвестиционного портфеля российских страховщиков		Структура инвестиционного портфеля американских страховщиков		Структура инвестиционного портфеля европейских страховщиков	
1	2	3	4	5	6
Актив	Доля	Актив	Доля	Актив	Доля
Депозиты	28,9%	Облигации	67,0%	Облигации	52,4%
Денежные средства	13,4%	Ипотечные ценные бумаги	6,8%	Займы и ипотечные ценные бумаги	13,6%

1	2	3	4	5	6
Акции	11,8%	Акции	12,3%	Инвестиционные паи ПИФов	13,1%
Корпоративные облигации	17,1%	Денежные средства и их эквиваленты	4,0%	Вклады в уставные капиталы	7,8%
Государственные ценные бумаги	10,3%	Недвижимость	0,7%	Акции	6,5%
Инвестиционные паи ПИФов	1,4%	Займы	2,3%	Недвижимость	3,4%
Вклады в уставные капиталы	2,5%	Банковские акцепты	5,4%	Депозиты	1,4%
Векселя	5,9%	Векселя	0,2%	Деривативы	0,2%
Недвижимость	8,7%	Ценные бумаги, используемые для кредитования	0,3%	Другое	1,6%
		Деривативы	1,0%		

Источник: составлено автором на основании [1,4,8].

Таким образом, среди основных отличий инвестиционных портфелей можно выделить их структуру и удельный вес активов в них. Наибольший удельный вес в инвестиционном портфеле российских страховщиков имеют депозиты (28,9%), американских и европейских страховщиков – облигации (67 и 52,4% соответственно). Корпоративные и государственные облигации в портфелях российских страховых организаций также занимают значительный удельный вес (17,1 и 10,3% соответственно), однако в несколько раз меньше чем у зарубежных. Инвестиционные портфели российских и зарубежных страховых организаций состоят из различных видов активов. Так, в портфели американских и европейских страховщиков, в отличие от российских, входят деривативы и ипотечные ценные бумаги; в портфели американских – банковские акцепты, ценные бумаги, используемые для кредитования. Данные различия, в первую очередь, связаны с российским законодательством и менее развитым национальным фондовым рынком. Так на относительно молодом российском фондовом рынке объем сделок с деривативами значительно меньше, чем на зарубежных, а распространенные на Западе ипотечные ценные бумаги на национальном рынке почти не обращаются. Помимо этого, объемы и ликвидность российского фондового рынка значительно меньше, чем американского и европейского: в 2015 году капитализация фондового рынка России составила 393,237 млрд долл., фондового рынка США – 25,067 трлн долл., Франции – 2,088 трлн долл., Германии – 1,716 трлн долл. [5]. Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что доходность инвестиционных портфелей американских и европейских страховщиков выше доходности российских, поскольку занимающие в них наибольший удельный вес облигации приносят более высокий доход, чем депозиты в банках, которые наиболее популярны среди российских страховщиков.

Совокупный объем инвестиционных портфелей российских страховых организаций также значительно ниже по сравнению с объемом портфелей зарубежных страховщиков.

Таким образом, согласно данным рис. 1, совокупный объем инвестиционных портфелей российских страховщиков в 5 раз меньше совокупного объема инвестиционных портфелей американских страховщиков, и в 10 раз меньше – европейских. При этом в 2014 году, инвестиции европейских страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, составили 82,9% от всех инвестиций европейских страховщиков, американских – 64,1% от всех инвестиций страховщиков США [4,8], что также подтверждает, что низкий уровень развития страхования жизни в России препятствует развитию и повышению эффективности инвестиционной деятельности национальных страховщиков.

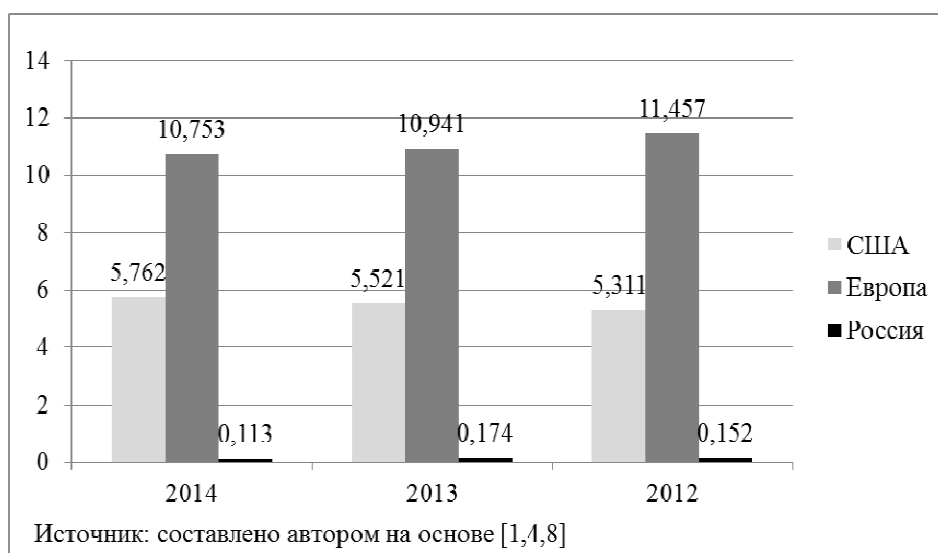
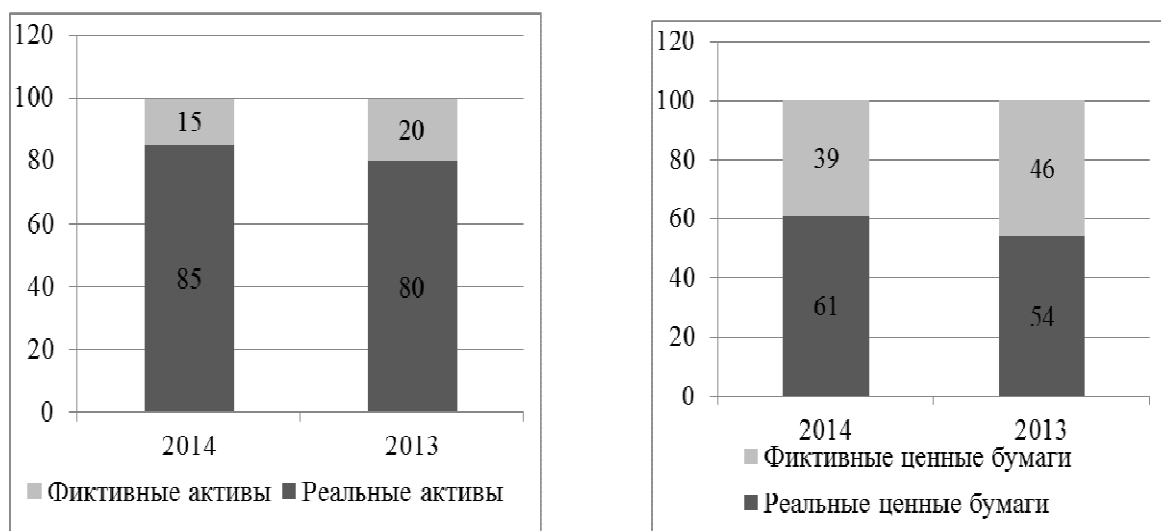


Рис. 1. Совокупный объем инвестиционных портфелей страховых организаций США, Европы и России в 2012–2014 гг., в трлн долл.

Помимо этого, отличительной чертой российского страхового рынка является то, что большинство крупных страховых организаций входят в финансово – промышленные группы и обслуживают их интересы, поскольку рассматриваются ими как источник финансовых ресурсов. Примером может являться группа СОГАЗ, в которую входят 7 страховых организаций и 2 медицинских компании. Так, в 2014 году 49,1% инвестиций группы были расположены в банковских депозитах, при этом, среди банков, в которых они были расположены, числятся Газпромбанк и Банк «Россия», которые являются акционерами АО «СОГАЗ».

Проблемой российского страхового рынка остается наличие «фиктивных» активов в общей структуре активов страховых компаний.



Источник: [1]

Рис. 2. Соотношение фиктивных и реальных активов и ценных бумаг в инвестиционных портфелях российских страховых организаций в 2013–2014 гг., в %

По данным рис. 2, доля «фиктивных» ценных бумаг в стоимостном выражении составила 39% от совокупной стоимости ценных бумаг в 2014 г. В 2013 г. этот же показатель был еще более высоким – 46%. Совокупная доля всех «фиктивных» активов в 2014 г. составила 15% от всех активов, снизившись с 20% в 2013 г. Наиболее распространенный способ имитации активов – отражение в отчетности фондовых высоколиквидных ценных бумаг (акции и облигации, включая государственные и муниципальные облигации), которые в реальности страховым организациям не принадлежат. При этом страховщики взаимодействуют с такими

депозитариями, которые предоставляют выписки на любую дату о том, что страховщик якобы владеет этими ценными бумагами [1].

Кроме этого, страховщики могут отражать в покрытии собственных средств и страховых резервов акции непубличных компаний, которые не котируются на фондовом рынке. При этом стоимость этих акций значительно завышается, что позволяет «раздувать» баланс.

Одной из причин сложившейся ситуации являются стандарты российской отчетности, которые фиксируются на определенную дату и не дают полного представления о движении капитала страховщика. Решением может стать официальный переход на МСФО и постоянное проведение внутреннего аудита структуры и качества активов страховых организаций. Помимо этого, введение процедуры, подобной банковскому мониторингу, для всех страховых организаций могло бы способствовать решению данной проблемы, поскольку мониторинг подразумевает под собой, в первую очередь, контроль финансовых операций на основании ежедневной документации организации. То есть, мониторинг позволил бы значительно снизить вероятность того, что страховщик станет отражать фиктивные активы в своей отчетности для «раздувания» баланса. Так, 23 июля 2013 г. в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» была добавлена статья 26.2, обязывающая страховые организации, занимающиеся страхованием жизни, пенсионным страхованием и обязательными видами страхования, хранить и учитывать ценные бумаги в специализированных депозитариях, которые, в свою очередь, обязаны осуществлять контроль за структурой и составом активов страховщиков. Введение подобного обязательства для всех страховых организаций способствовало бы улучшению качества активов российских страховщиков и снизило бы долю «фиктивных» активов в их портфелях.

Таким образом, инвестиционная деятельность российских и зарубежных страховых организаций значительно различается. Во-первых, страховщики из США, Европы и развитых стран Азии обладают большими объемами инвестиционных ресурсов, за счет собираемых страховых премий, превосходящих премии страховщиков из России в десятки раз. Во-вторых, структура собираемых премий также различна: на зарубежных страховых рынках в совокупном объеме страховых премий наибольший удельный вес имеют премии по страхованию жизни, в России, наоборот, объем премий по страхованию иному, чем страхование жизни, более чем в 10 раз больше объема премий по страхованию жизни. В-третьих, инвестиционные портфели российских и зарубежных страховщиков отличаются своей структурой, что объясняется различиями в законодательствах различных стран и низким уровнем развития российского фондового рынка. В-четвертых, совокупный объем инвестиционных портфелей российских страховых организаций значительно уступает объему зарубежных. В-пятых, страховой рынок России обладает рядом отличительных особенностей, которые негативно влияют на инвестиционную деятельность российских страховщиков. Таким образом, несмотря на то, что инвестиционная деятельность российских страховых организаций характеризуется положительными показателями, она является менее развитой по сравнению с инвестиционной деятельностью страховщиков США и Европы. Российские страховые организации хоть и являются институциональными инвесторами по своей природе, не обладают достаточными возможностями для значительного влияния на экономику страны. В связи с этим необходимо повышать эффективность инвестиционной стратегии российских страховщиков, как институциональных инвесторов.

Регулирование и финансовый контроль инвестиционного поведения российских страховых организаций должен носить предупредительный характер, в виду неэффективности последующего репрессивного контроля.

Совершенствование инвестиционной стратегии российских страховщиков приведёт к усилению их значимости как инвесторов в российскую экономику, поскольку развитая система коллективного инвестирования обеспечивает эффективное распределение средств и их вовлечение в финансовый оборот, а, следовательно, – рост капитализации национальной экономики.

1. Качество активов страховых компаний: творческий подход. [Электронный ресурс] // Эксперт РА. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/asset_quality_2014/

2. Никулина, Н.Н. Инвестиционная политика страховых организаций / Н.Н. Никулина, С.В. Березина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 512 с.

3. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 [ред. от 28.11.2015]. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

4. European insurers investment portfolio [Электронный ресурс] // Insurance Europe. Режим доступа: <http://www.insuranceeurope.eu/>
5. Market capitalization of listed domestic companies [Электронный ресурс] // The World Bank. Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>
6. World insurance premiums [Электронный ресурс] // Swiss Re. Режим доступа: <http://www.sigma-explorer.com/>
7. World insurance in 2014: back to life [Электронный ресурс] // Swiss Re. Режим доступа: <http://www.swissre.com/sigma/>
8. Year – End 2014 Insurance Industry Investment Portfolio Asset Allocations [Электронный ресурс] // NAIC. Режим доступа: http://www.naic.org/capital_markets_archive/150622.htm

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК: 336.77

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

И.С. Карцева

бакалавр 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

Т.Н. Бондаренко

научный руководитель, ст. препо. кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия*

После введения экономических санкций против России возросли риски коммерческих банков, связанные с кредитованием, за счет следующих негативных факторов: отток депозитов, ужесточение кредитной политики Банка России, рост числа просроченных кредитов. В таких условиях управление кредитным портфелем является приоритетным направлением деятельности банков, а выявление основных аспектов данного управления-актуальной темой для исследования.

Ключевые слова и словосочетания: *банковский сектор, кредитный портфель, управление качеством кредитного портфеля.*

SPECIAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF A CREDIT PORTFOLIO OF A BANK IN TERMS OF FINANCIAL INSTABILITY

I.S. Kartseva

bachelor 2 form, department of International Business and Finance

T.N. Bondarenko

co-author: senior Lecturer of the department of International Business and Finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Vladivostok Russia*

After establishment economic sanctions against Russia risks of banks increased, which are connected with credit operations, on account of several such factors: outflow of deposits, tightening of monetary policy of the Russian Bank, growth of numbers overdue credit. In these reservations, quality control of credit portfolio is priority guidelines of banking activities, and detection of key point of control of credit portfolio is actual theme of the research.

Keywords: *banking sector, credit portfolio, quality management of a credit portfolio.*

Сегодня Россия переживает непростую ситуацию в сфере финансово-экономической жизни. После введения в марте 2014 г. международных экономических санкций в отношении России, а также после снижения цен на энергоносители ухудшились основные макроэкономические пока-

затели развития экономики нашей страны (так, рост ВВП России в 2014 году замедлился больше чем в два раза с 1,3% до 0,6%). В таких неустойчивых условиях на банковский сектор возложена важная функция поддержания на необходимом уровне финансовых потребностей субъектов экономических отношений, ведь качественная работа банков страны является одним из ключевых элементов стабильного функционирования её экономики.

Эффективность работы банковского сектора неотъемлемо связана с качеством управления его кредитным портфелем, поэтому тема управления качеством кредитного портфеля является актуальной сегодня как для системы коммерческих банков, так и для регулятора – Банка России. Вопросы качества управления банковскими активными операциями рассмотрены в статье Т.Н. Бондаренко, В.И. Алехиной [5], а роль внутрибанковского контроля за банковскими операциями, в том числе кредитными – в работах М.А. Шагуновой и С.В. Кривошаповой [9].

Большая часть банкротств банков, произошедших за последнее время, связана на наш взгляд, с реализацией их кредитных рисков. Следовательно, возникает необходимость не только в выявлении кредитных рисков банков на начальной стадии, но и в их анализе, который бы препятствовал возникновению возможностей их реализации. Поэтому, с учетом сложившейся экономической ситуации в стране, так важно всесторонне подойти к изучению понятия кредитного портфеля банка и основных аспектов управления им.

Банки – это кредитные организации, основной целью которых является извлечение прибыли от посреднических операций на денежном рынке. В данной работе будет затрагиваться лишь часть таких посреднических операций, которая непосредственно связана с выдачей кредитов. Эффективность кредитных операций банка характеризуется величиной, полученной прибыли или же понесенных убытков. Основным источником первого и второго является процесс кредитования, качество которого зависит от структуры кредитного портфеля, кредитной политики, а также степени рискованности кредитных операций [7].

Рассмотрим понятие кредитного портфеля банка. В российской экономической литературе представлено следующее определение данному понятию: «кредитный портфель – это совокупность остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определенную дату» [9]. Если же ориентироваться на инструктивные материалы Центрального Банка РФ, то понятие кредитного портфеля можно встретить в Положении о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности № 254-П [4]. В этом документе кредитный портфель характеризуется как перечень требований и требований, вытекающих из сделок с финансовыми инструментами, признаваемыми ссудами. В состав указанных требований включаются:

- Предоставленные кредиты (займы), размещенные депозиты, в том числе межбанковские кредиты (депозиты, займы), прочие размещенные средства, включая требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;
- Ученные векселя;
- Суммы, уплаченные кредитной организацией бенефициару по банковским гарантиям, но не взысканные с принципала;
- Денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- Требования кредитной организации по приобретенным по сделке правам (требованиям) (уступка требования);
- Требования кредитной организации по приобретенным на вторичном рынке закладным;
- Требования кредитной организации по сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочки платежа (поставки финансовых активов);
- Требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов);
- Требования к контрагенту по возврату денежных средств по второй части сделки по приобретению ценных бумаг или иных финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения в случае, если ценные бумаги, выступающие предметом указанной сделки, являются не котироваемыми в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ или если финансовые активы, являющиеся предметом указанной сделки, не обращаются на организованном рынке, а также если в соответствии с условиями указанной сделки существуют ограничения на отчуждение ценных бумаг или иных финансовых активов их приобретателем;
- Требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга).

Таким образом, под кредитным портфелем принимается совокупность незакрытых кредитов банка, классифицированных по степени риска. Но чаще всего в банковской практике

понятие кредитного портфеля сводится не к перечню ссуд и кредитов, а к управлению этим перечнем на основе специального анализа и регулирования. Это управление является существенной частью управления кредитными рисками.

В Российской Федерации вопрос управления кредитным портфелем достаточно обширно регламентирован, поэтому все действия, связанные с управлением кредитного портфеля, банки осуществляют в соответствии с Федеральными законами «О банках и банковской деятельности» [2], «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [3], а также положениями Гражданского Кодекса РФ в части ст.42 «Заем и кредит» параграфа 2 «Кредит» [1]. В данных правовых документах приведены все необходимые условия организации кредитного процесса, обязательные для каждого банка. Самыми значимыми, на наш взгляд, являются:

- Создание резервов на покрытие возможных убытков;
- Организация внутреннего контроля, обеспечивающего уровень надежности кредитных операций;
- Осуществление в процессе кредитования классификации активов, для выделения сомнительных и безнадежных долгов.

Первый приведенный пункт отражает основной способ защиты от кредитных рисков. При любом кредитовании существует вероятность неуплаты кредиторской задолженности, а, следовательно, и вероятность риска для банка. Банк формирует резервы для минимизации потерь и создания стабильных условий финансовой деятельности. В сложившихся условиях материальное состояние субъектов кредитования непостоянно, поэтому и риск невозврата или ненадлежащего исполнения обязанностей растет.

В отечественной практике банковского сектора экономики была выявлена следующая закономерность: в период экономического роста объемы выданных кредитов и резервы по возможным потерям увеличиваются, а в период экономического спада, наоборот, уменьшаются [6]. Получается двоякая ситуация: с одной стороны, информационная неопределенность и большая вероятность лишиться средств приводит к тому, что банки стараются не брать на себя дополнительные обязательства и риски, и, следовательно, кредитный портфель сокращается, но в то же время население и организации, у которых уже был взят кредит, не имеют возможности выполнять свои обязанности по полученной ранее ссуде.

Итак, управление кредитным портфелем включает в себя два направления:

- Оценку доходности операций банка;
- Риск операций кредитования.

Риск операций кредитования заключается в минимизации кредитных рисков, то есть главная цель управления качеством кредитного портфеля банка заключается в обеспечении необходимых банковских резервов, в создании условий для минимизации кредитных убытков, а также в получении доходности и поддержания ликвидности посредством совершения кредитных операций.

Каждая кредитная организация сама выбирает форму управления кредитным портфелем в зависимости от ее аналитических возможностей, но все действия при этом процессе должны в обязательном порядке соответствовать следующим принципам управления кредитным портфелем:

- Сбалансированность
- Оценка последствий
- Отсутствие сомнений

Расшифровывая эти принципы, необходимо сказать, что банк не может рисковать на сумму большую размера его собственного капитала; банку необходимо адекватно оценивать возможные последствия-нельзя рисковать большим ради малого; только лишь при отсутствии сомнений банк может принимать положительное решение.

Правильное следование данным принципам на практике могло бы смягчить негативное воздействия сложившейся экономической ситуации на банковский сектор. Сегодня динамика основных параметров кредитного портфеля по России остается положительной. Темп прироста объемов кредитов в 2014 году растет, но по сравнению с 2013 годом, растет с замедлением (в 2014 году темп прироста составляет 13,8% при 28,7% в 2013 году). Что же касается просроченной задолженности, то за период 2013го года доля просроченной задолженности возросла и составила в 2014 году 5,9% [8]. Все эти данные объясняются нелегкой ситуацией для банковского сектора России.

Объемы выданных кредитов начали замедляться за счет больших рисков невозможности закрытия ссуды, но и продолжают все же расти за счет того, что многие российские предприятия, оказавшись без иностранного финансирования из-за введенных экономических санкций против Российской Федерации, были вынуждены кредитоваться у отечественного банковского сектора.

Но банки сами стараются не принимать на себя лишних обязательств и более тщательно выбирают субъектов кредитования, чтобы в последствии снизить долю просроченной задолженности. Чтобы еще больше обезопасить себя, банки приоритетно кредитуют субъектов с каким-либо обеспечением (в 2013 году рост необеспеченных кредитов находился на уровне 31,3%, а уже в 2014 году снизился до 8,9%) [8].

Управление кредитным портфелем напрямую зависит от его классификации, которая, в свою очередь, зависит от критериев, выбранных для классификации:

- По контрагентам кредитный портфель делится на два типа-кредитный портфель физических и юридических лиц, в который в свою очередь входят валютно-рублевый портфель, портфель резидентов и нерезидентов, портфель кредитов, обеспеченных залогом или гарантиями и портфель ссуд без обеспечения, а также портфель по отраслям. Второй тип – межбанковский кредитный портфель.

- По длительности выданных кредитов кредитные портфели делятся на портфели краткосрочных и портфели инвестиционных кредитов;

- По своевременности погашения подразделяются на портфели срочных, просроченных, пролонгированных и сомнительных кредитов.

Итак, кредитный портфель представляет собой совокупность кредитов, предоставленных возможным заемщикам и ранжированных по тому или иному признаку. В данной статье рассмотрим кредитный портфель ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», классифицированный по контрагентам, т.е. будут рассмотрены размеры кредитов, выданных физическим и юридическим лицам. На эти субъекты кредитования приходится львиная доля объемов кредитов, поэтому на их примере изучение способов управления кредитным портфелем в неустойчивых ситуациях представляется оптимальным.

Основные параметры кредитного портфеля ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» существенно отличаются от тех же параметров как банковской системы России в целом, так и Приморского края. Данные динамики параметров представлены на рис. 1:

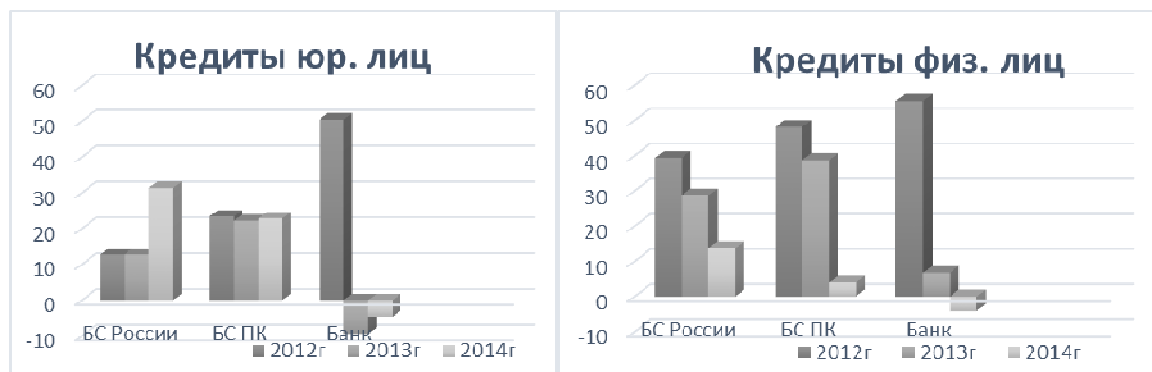


Рис. 1. Основные характеристики кредитного портфеля ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» в 2012–2014 годах

Анализируя диаграммы можно сказать что, кредитование корпоративных клиентов по банковскому сектору имеет положительную динамику (в период 2012–2014 года объемы кредитов выросли от 12,7 до 31,3%), в Приморском крае этот же показатель растет, но с небольшим замедлением (от 23,4 до 22,8%). У данного банка ситуация обратная. В 2012 году прирост объемов кредитов, выданных юридическим лицам, составлял 50,4%, что положительно влияло на активы и доходность Банка, так как кредитование корпоративных клиентов является приоритетной деятельностью кредитных организаций, приносящий крупный доход. Но за критический для экономики страны 2013ый год, данный показатель динамики резко упал меньше нуля (-9,4%), т.е. ни о каком приросте уже речи быть не может. Объемы кредитов юридических лиц резко уменьшились. Данный факт можно объяснить тем, что многие предприятия прекратили свое существование на фоне банкротства. В 2014 году по отношению к предыдущему году прирост объемов кредитов возрос, но все еще составлял – 4,6% [8].

Что же касается кредитования населения, то здесь показатели Банка также отличаются не в лучшую сторону от показателей края и страны. Как и по стране, так и по краю, кредитование физических лиц снижается. Это можно связать с экономическим кризисом, население считает лучше не брать на себя банковские обязательства, так как очень высок риск невоз-

возможности дальнейшей уплаты суммы основного долга и выплаты процентов по кредиту за счет растущих расходов, повышения ключевой ставки, снижения курса национальной валюты.

В 2012 году уровень кредитования населения Банком было выше среднего по стране и по краю (55,5%). Но и спад за кризисный 2013 год был намного круче, чем у средних показателей. (6,7% на фоне краевого 38,8% и общероссийского 28,7%). В 2014 году динамика продолжала падать и составила уже -4%. Но в крае прирост кредитования физических лиц остается на положительном уровне. Этот факт свидетельствует о наличии конкуренции Банка с федеральными банками, к которым у населения имеется больше доверия [8].

Несмотря на уменьшение кредитования корпоративных клиентов, общая структура кредитного портфеля Банка за 2014–2015 года практически не изменилась. В основном Банк предпочитает кредитовать сферу оптово-розничной торговли (41-43%), на втором месте находится кредитование промышленности [8]. Самый наименьший по объему кредитный портфель имеет отрасль строительства. В этой сфере Банк не очень активно совершает кредитные операции.

Итак, показатели Банка в сфере кредитования за кризисные 2012-2014 года ухудшились, но не критически. Банк продолжает свою деятельность, наращивая финансовые активы.

Конечно, нелегкое экономическое положение страны не могло ни отразиться как на банковском секторе в целом, так и на отдельных его субъектах. Для дальнейшего ликвидного существования Банка необходимо продолжать активную работу над управлением кредитного портфеля. Приоритетными в ней являются: создание резервов на покрытие возможных убытков, минимизация рисков всеми возможными способами, а также аналитическая деятельность Банка в работе с возможными клиентами кредитования.

Например, анализ просроченной задолженности свидетельствует о том, что выгодно в большей степени кредитовать корпоративных клиентов. Доля их просроченной задолженности активно снижается (от 4,6 до 3,1), в отличие от просроченной задолженности физических лиц, которая продолжает расти (от 16,1% в 2013 году до 20% в 2014 году) [8]. Это подтверждает намеренность Банка продолжать работу с юридическими лицами не только из-за большой выгоды при кредитовании за счет сумм кредита и обеспечения гарантом, но и за счет более ответственного выполнения своих обязанностей со стороны заемщика.

Таким образом, развитие корпоративного бизнеса за счет расширения программы кредитования малого бизнеса, продолжение кредитования сферы розничной торговли и повышение доверия населения к деятельности Банка за счет повышения качества обслуживания клиентов и специальных программ, обеспечивающих надежные и долгие связи с клиентами, должны стать, на наш взгляд, приоритетными действиями ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» для улучшения качества кредитного портфеля.

-

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 // СПС «Консультант Плюс».- Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (ред. от 29.12.2015)

3. О Центральном банке РФ (Банке России): Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

4. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П // СПС «Консультант Плюс» – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

5. Алехина, В.И. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления / В.И. Алехина, Т.Н. Бондаренко // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5-2 (37). – С. 9.

6. Болдышев, А.С. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях / А.С. Болдышев, В.В. Гребеник // Интернет-журнал «Науковедение». Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/185EVN515.pdf>

7. Ворожбит, О.Ю. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 2. – С. 116-133.

8. Годовой отчет открытого акционерного общества социальный коммерческий банк Приморья «ПримСоцБанк» за 2014 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк». Режим доступа: <http://www.pskb.com>

9. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

10. Шагунова, М.А. Роль внутрибанковского контроля в деятельности коммерческого банка / М.А. Шагунова, С.В. Кривошапова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2. – С. 7.

Рубрика: 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368.023

КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИССНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

О.В. Козьминых

аспирант 1 курса, кафедра «Финансы и кредит»

Л. К. Васюкова

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток.*

Более ста страховых компаний покинули российский страховой рынок за прошлый год. Использование конфликтно-компромиссной методологии может стать эффективным инструментом для достижения локальных компромиссов и устранения управленческих дисфункций. Гармонизация целей участников страховых отношений может изменить модель функционирования страхового рынка.

***Ключевые слова:** риск, страхование, конфликтно-компромиссная методология, противоречий между участниками страховых отношений.*

CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY FOR ELIMINATING CONTRADICTIONS BETWEEN PARTICIPANTS OF INSURANCE MARKET

O. Kozminukh

Doctoral student of 1st course of "Finance and credit"

L.K. Vasjukova

Scientific adviser: Associated Professor

*Far Eastern Federal University
Russia, Vladivostok*

More than hundred insurance companies have left Russian insurance market for the last year. Using conflict-compromise methodology could become effective instrument to achieve local compromise and resolve management dysfunction. Harmonization of aims of participants of insurance relations will lead to changes of the model of functioning of insurance market.

***Keywords:** risk, insurance, conflict-compromise methodology, contradictions between participants of insurance relations.*

На стадии заключения страхового контракта цели основных его участников – страховщика и страхователя, являются противоположными, т.к. один из них, а именно – страховщик, является продавцом страхового продукта, а другой – страхователь – покупателем. Далее, в процессе реализации контракта страховщик заключает договор перестрахования, выступая уже в роли покупателя страхового продукта. В этом проявляется двойственность позиции страховщика, возникает внутреннее противоречие между его желанием уменьшить выплаты страхователю и увеличить выгоду от перестрахования собственного риска. Рассмотрим более детально мотивацию каждого из участников страховых экономических отношений, обращая внимание на способы разрешения вышеуказанных противоречий.

Остановимся, прежде всего, на экспресс-анализе текущей ситуации на страховом рынке Российской Федерации. За 10 месяцев российский страховой рынок покинуло более сотни страховых компаний. Остались неисполненными тысячи договоров страхования, не оплачены убытки по страховым случаям добросовестным покупателям страховой защиты. Регулятор страхового рынка – Банк России – в целях ужесточения государственного контроля и надзора за финансовой устойчивостью страховщиков разрабатывает множество документов, регламентирующих операционную и инвестиционную деятельность страховых компаний. В недалёком будущем планируется повысить требования к минимальному размеру уставного капитала российских страховых компаний до 300 млн рублей, перевести бухгалтерию страховых компаний на новый план счетов и отраслевые стандарты учёта, внедрить новые форматы отчётности, регулировать собственное удержание всех страховых компаний по ряду договоров, создать государственную перестраховочную организацию.

Концентрация капитала на страховом рынке, куммуляция «связанных» рисков страхователя и страховщика потребует разработки новых подходов в финансовом регулировании страховых компаний [12].

Приведёт ли это к укреплению финансовой устойчивости российских страховых компаний? Как отразится на развитии страхового рынка?

Страховой рынок, являясь органической частью рынка вообще, обладает своими существенными или атрибутивными признаками [13, с. 199]. Главным атрибутивным признаком страхового рынка является страховой товар (продукт), который продают и покупают на этом рынке. Специфические признаки страхового рынка, или *differencia specifica*, страхового рынка раскрываются через следующие сущностные компоненты, определяющие экономическое содержание рынка:

- участников страхового рынка, прежде всего, страховщиков и страхователей;
- цели участников страховых экономических отношений;
- средств материализации экономических отношений участников страхового рынка.

Напомним, что основными участниками страховых экономических отношений являются лица, реализующие на рынке свою потребность в приобретении страховой защиты от риска возможных потерь «ценностей материальных или иных активов» [7].

Генеральной целью для всех участников страховых отношений является защита имущественных интересов страхователей от опасных случайных событий [7]. При этом, страхователь, покупая страховую защиту как товар, который продаётся на страховом рынке, передаёт страховщику риск материальных потерь, которые он может понести, если реализуются некоторые опасные события, обладающие вероятностным признаком. При этом, как любой покупатель, страхователь стремится к покупке качественного товара за меньшие деньги. На основании этого, страхователь, имеющий основной целью защиту своего имущественного интереса от случайных опасностей, выстраивает свою поведенческую моностратегию.

Кроме генеральной цели страхования, которая вовлекает в экономические отношения, как страхователей, так и страховщиков, у страховщика имеются ещё и другая, локальная, цель – получение прибыли от страхового предпринимательства. Между этими целями возникает противоречие, которое должно быть разрешено участниками страховых отношений [9, с. 170].

Противоречия, которые обнаруживаются в целях страхователя и страховщика, определяют стратегию поведения этих участников страховых отношений на страховом рынке. Для дальнейшего понимания авторских методологических рассуждений рассмотрим более детально процесс реализации страхового контракта. Страховщик, продавая страховую защиту, принимает на себя риск материальных потерь в случае реализации опасных событий.

Для страховщика, как любого хозяйствующего субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность, главной целью его присутствия на страховом рынке является получение прибыли от страховой деятельности. Поэтому страховщик всегда хочет продать свой товар по более дорогой цене [15, с.118]. Цель страховщика – получение максимальной прибыли от страховой деятельности – не только не является обязательной для страхователя, но и вообще противоречит его экономическим интересам. Основной доход страховщика формируется за счёт страховых взносов, которые страхователь передаёт страховщику в качестве платы за риск. Нормативная прибыль является частью любого страхового взноса, уплачиваемого страхователем по договору страхования. Таким образом, страхователь, независимо от качества страхового товара, который он приобрёл у страховщика, сразу, в первый же момент формиро-

вания страховых экономических отношений, уплачивает страховую премию, формирует прибыль страховщика.

Из денежных средств, полученных от страхователя в качестве страховых взносов, страховщик формирует страховые резервы, которые являются средствами материализации страхового товара, который продаёт страховщик на рынке [11, с. 20].

Сами страховые резервы – это «материализованные обязательства страховщика по всем действующим на текущий момент договорам» [3]. Страховщик, формируя страховые резервы и осуществляя страховые выплаты, совершает действия, направленные на достижение главной цели страхования – защиты имущественных интересов страхователя. При этом у страховщика возникает расход, уменьшающий его прибыль, то есть у страховщика возникает «коммерческий антиинтерес» [8, с. 239]. Таким образом, налицо конфликт интересов главных участников страхового рынка.

Между тем, страховщик, являясь участником страхового рынка, с одной стороны, выполняет функцию приёма страхового риска от страхователя, одновременно с этим он является покупателем страховой защиты у другого страховщика в ходе перестрахования. Страховщик страхует свой финансовый риск возникновения потерь в случае, если убытки страхователя от опасного случайного события превысят некоторое пороговое значение [19, с. 127].

Страховщик в этом случае защищает свои имущественные интересы, связанные с сохранением нормативной прибыли, которую он уже получил как часть страхового взноса, оплаченного страхователем, а также с сохранением страховых резервов как инвестиционного ресурса и с сохранением собственного капитала. Другими словами, страховщик, являясь опосредованным носителем имущественного интереса страхователя на период срока действия договора страхования, через перестрахование защищает свои имущественные интересы. В этом случае главная цель страховщика – получение максимальной прибыли от страховой деятельности – дополняется генеральной целью страхования – получением страховой защиты своих имущественных интересов. В этом проявляется двойственная природа страховщика: принимая риск возникновения убытков от опасных случайных событий, страховщик сам является носителем страхового риска, то есть финансового риска потери прибыли вследствие реализации риска возникновения убытков страхователя от опасных случайных событий.

Таким образом, страховщик одновременно выполняет несколько ролей на страховом рынке – является риск-менеджером в системе управления рисками страхователей, финансовым посредником, транслирующим страховой риск страхователя к перестраховщику и, в то же время, сам является бенефициаром финансового риска, связанного с потерей своей финансовой устойчивости в случае наступления страхового события.

Поэтому страховщик формирует свою поведенческую полистратегию, поскольку он преследует, как минимум, две, а то и три противоречивые цели. Появление противоречивых целей в стратегии страховщика носит внутренний характер, и страховщик пытается исправить ситуацию с помощью того или иного управленческого решения. Если решение принято неверно, возникает управленческая дисфункция, которая несет в себе дальнейшее обострение противоречий, заключается «в нарушении функционального состояния данной системы, определяемого по отклонениям от заданных параметров» [2].

Для нивелирования управленческих дисфункций и снижения негативных последствий может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов страхователя и страховщика [1].

Продолжая рассуждения в парадигме конфликтно-компромиссного управления можно утверждать, что управленческие дисфункции имеют место также в рамках всего страхового рынка, находящегося сегодня в кризисном состоянии.

Основная парадигма методологии конфликтно-компромиссного управления заключается в том, что возникающие дисфункции возможно разрешить путём достижения локального компромисса, под которым понимаются взаимные уступки участников отношений для достижения баланса интересов во избежание конфликта. Это означает, что между заинтересованными сторонами возникают новые виды отношений, в основе которых лежит пересмотр некоторых целевых показателей и параметров поведенческих и функциональных стратегий: маркетинговой, тарифной, операционной, финансовой, пересмотр «перераспределительной модели» функционирования страхового рынка [16, с. 240].

Очевидно, что у страховщика, как профессионального риск-менеджера, больше возможностей управлять рисками не только страхователя, но и своими собственными.

Для достижения главной цели страхования, совпадающей с целью страхователя, в роли которого выступает и страховщик в операциях по перестрахованию, необходимо производить страховые выплаты, как компенсацию убытков от наступления страховых случаев. Но страховые выплаты – главная статья расходов страховщиков, которая уменьшает прибыль страховщика [10]. Авторитетные эксперты в области риск-менеджмента, преодолевая односторонность понимания риска, как «стоимостной оценки ущерба», утверждают, что «риск обычно рассматривается как сочетание ожидаемой величины ущерба и вероятности ожидаемого исхода» [21]. Принимая научную позицию об исходной модели риска, как «логической конъюнкции опасности реализации нежелательного события и вероятности наступления этой опасности», основное направление снижения страховых выплат – уменьшение вероятности наступления страхового случая, либо снижение тяжести ущербов от страховых случаев [14]. Мероприятия, предупреждающие наступление страхового случая и ограничивающие размер ущерба, есть форма реализации предупредительной функции страхования, о которой в сегодняшней модели развития российского страхового рынка просто забыто. В настоящее время снижение размера страховых выплат страховщиком снижается за счёт игнорирования целей и страховых интересов страхователей. Возврат к практике финансирования страховщиком превенции страховых рисков с целью уменьшения вероятности наступления страховых случаев и есть тот локальный компромисс, который позволит реализовывать принципиально новую модель экономических отношений «страховщик-страхователь». «Предотвращение ущерба считают своей основной миссией риск-менеджеры, вышедшие из сферы страхования» [17]. Финансирование предупредительных мероприятий позволит страхователю потреблять не только нематериальную форму страхового продукта в виде обязательств страховщика произвести компенсацию убытков в определённых договором случаях, но и материальную форму страхового продукта в виде превенции рисков [14].

Другой локальный компромисс может быть достигнут в вопросе формирования платы за риск – страховой премии. Страховые премии, являясь источником формирования страховых резервов, являются главным финансовым ресурсом страховщика. Размер страховой премии определяется полезностью страхового продукта, который на рынке становится товаром и продаётся страхователю [18, р. 19]. Но в структуру страхового тарифа включена тарифная прибыль, которая не зависит от качества страхового товара, покупаемого страхователем на рынке. Качество товара покупатель сможет определить только тогда, когда случится страховое событие и страховщик произведёт страховую выплату. И, если товар оказался некачественным, а то и просто не полезным, так как страховщик игнорировал страховой интерес страхователя, прибыль страховщика всё равно оплачена. Себестоимость страхового продукта определяется нетто-ставкой страхового тарифа и расходами страховщика на ведение дела [20]. Страхователь не заинтересован в дополнительных расходах в виде коммерческой надбавки, обеспечивающей прибыльность деятельности страховщика [5]. Компромисс между целями страховщика и страхователя в определении цены на страховой товар может быть достигнут только в том случае, если в структуру себестоимости страхового товара не будет включаться коммерческая надбавка в виде тарифной прибыли. Страхователь не должен удовлетворять экономические интересы страховщика посредством авансовой оплаты прибыли. Страховщик прибыль должен зарабатывать, эффективно ведя свою предпринимательскую деятельность на страховом рынке.

Гармонизация целей основных участников страхового рынка неизбежно приведёт к изменению модели функционирования страхового рынка. Устранение управленческих дисфункций через выявление мест, где формируются противоречия, поиск локальных компромиссов, позволят вывести страховой рынок из кризисного состояния.

Тогда станет возможным понять, что меры ужесточения контроля за отдельными параметрами и показателями деятельности страховщика, увеличение стоимости страховых товаров не разрешают противоречий в отношениях основных участников страхового рынка. Последующий, репрессивный контроль за участниками страховых отношений дорог и, как показала практика, неэффективен.

По результатам проведённого исследования можно сделать следующие выводы:

1. устранение симптомов кризисного развития страхового рынка России требует преодоления противоречий между участниками страховых отношений;

2. противоречия в целях страховщика и страхователя порождают управленческие дисфункции в управлении страховыми рисками страхователя и финансовыми рисками страховщика;

3. для нивелирования управленческих дисфункций может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов страхователя и страховщика;

4. превенция страховых рисков с целью уменьшения вероятности наступления страховых случаев – локальный компромисс, который позволит реализовывать принципиально новую модель экономических отношений «страховщик-страхователь»;

5. исключение из структуры страхового тарифа коммерческой надбавки, формирующей нормативную прибыль страховщика позволит преодолеть управленческую дисфункцию в определении платы страхователя за риск.

1. Бушуева, М.А. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) / М.А. Бушуева, Д.И. Коровин, Н.Н. Масюк // Известия вузов. Технология текстильной промышленности. – 2013. – № 6 (348). – С. 35–41.

2. Бушуева, М.А. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3 (53-3). – С. 430–432.

3. Васюкова, Л.К. Механизм формирования страховых резервов как средство повышения эффективности функционирования страхового рынка / Л.К. Васюкова, Н.А. Мосолова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 15 (237). – С. 96–108.

4. Васюкова, Л.К., О ключевых рисках российского страхового рынка / Л.К. Васюкова, Н.А. Мосолова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 9 (49). – С. 72–77.

5. Васюкова, Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. – Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 137 с.

6. Васюкова, Л.К. Страхование: методологические подходы к раскрытию сущности / Л.К. Васюкова, В.А. Останин // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. – 2011. – № 6(57). – С. 35–37.

7. Гомеля, В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б.Гомелля, под ред. Е.В.Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.

8. Гомеля, В.Б. Страхование / В.Б. Гомеля. – 3 –е изд. перераб. и доп. – М.: Маркет-ДС, 2010. 512 с.

9. Коломин, Е.В. Раздумья о страховании / Е.В. Коломин. – М.: Издательский Дом «Страховое ревю», 2006. – 384 с.

10. Коломин, Е.В. Экономика и психология страхования / Е.В. Коломин // Финансовая газета. – 1997. – № 2. – С. 27–33.

11. Мак, Томас. Математика рискованного страхования / Мак Томас; пер. с нем. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес, 2005. – 432 с.

12. Насырова, Г.А. Регулирование деятельности страховых организаций на основе пруденциального подхода / Г.А. Насырова // Эффективное антикризисное управление. – 2015. – № 4 (91). – С. 60–68.

13. Останин, В.А. Воля в структуре смысла: монография / В.А. Останин. – Владивосток: Рос. Тамож. Академия, Владивостокский филиал, 2005. – 228 с.

14. Останин, В.А. Страхование в концепции обеспечения экономической безопасности коммерческих предприятий / В.А. Останин // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2015. – № 3(72). – С. 80–86.

15. Останин, В.А. Философия присвоения: монография / В.А. Останин, науч. ред. Ю.В.Рожков. – Владивосток: РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2011. – 300 с.

16. Юлдашев, Р.Т. Практика развития страхового бизнеса (пособие для собственников и менеджеров страховых компаний) / Р.Т. Юлдашев, Л.И. Цветкова. – М.: «Анкил», 2011. – 276 с.

17. Butterworth M. Integrated Risk Management Special Interest Group // Mastering Risk. Volume 1: Concepts; Executive editor Jm. Picford. – P. 31–35.

18. Dickson D.C.M. Waters H.R. Risk Models, Heriot-Watt University. Edinburgh, 1992. – 187 p.

19. Herber H.U. An Introduction to Mathematical Risk Theory, S.S. Huebner Foundation for Insurance Education. University of Pennsylvania, 1979. – 327 p.

20. Mack Th. Credible Claims Reserves: The Benktander Method // ASTIN Bulletin. – 2000. – № 30. – P. 333–347.

21. Soane E., Fenton-O’Creevy M., Nicholson N., Willman P. Psychological theory and financial institutions: individual and organisational influences on decision-making and behaviour, in Jameson, R. (ed). Operational Risk 159-72. Risk Publications in association with Arthur Andersen // Mastering Risk. Volume 1: Concepts; Executive editor Jm. Picford. – P. 36–40.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 338.242.2

АКТУАЛЬНОСТЬ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Р.С. Близкий

профессор, кафедра экономики и менеджмента

П.Н. Корякина

магистрант 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Россия. Владивосток

В условиях цикличности экономических процессов, деятельность в сегменте малых и средних предприятий имеет риск возникновения кризисного состояния, как на макро-, так и микроуровне. Применение эффективного механизма антикризисного финансового управления позволит вывести хозяйствующие субъекты из кризисного состояния. На сегодняшний день, для российских предприятий остро стоит проблема реализации механизма антикризисного финансового управления, ориентируемая на стратегическое развитие предприятия в целом, а не на краткосрочный эффект.

Ключевые слова и словосочетания: механизм антикризисного управления, малое и среднее предпринимательство, элементы антикризисного механизма.

THE RELEVANCE OF THE MECHANISM OF THE FINANCIAL CRISIS MANAGEMENT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

P.N. Koryakina

1st grade magister, department of Economy and management

Vladivostok state university of economy and service

In the context of cyclical economic processes, the activity in the segment of small and medium enterprises is the risk of the crisis, at both the macro and micro level. The use of an effective mechanism for the financial crisis of controlled-will bring the economic agents from the crisis. To date, Russian enterprises for the acute problem of realization wing-financial-crisis management mechanism oriented to strategic development of the company as a whole, rather than on short-term effect.

Keywords: the mechanism of crisis management, small and medium enterprises, elements of the anti-crisis mechanism.

В условиях цикличности экономических процессов, деятельность предприятий подвержена риску возникновения кризисных состояний. Применение практических антикризисных мероприятий способствует стабилизации финансового состояния хозяйствующего субъекта и его экономическому росту. Поэтому, управление экономическим субъектом должно иметь антикризисную направленность.

В 2014 году российская экономика оказалась в состоянии валютно-финансового кризиса, который как следствие частично отразился на деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. По данным всероссийского статистического наблюдения по состоянию на 1 января 2015 года, финансовое состояние в сегменте малого и среднего предпринимательства наблюдается значительное увеличение суммы убытка по результатам деятельности за 2014 год [15]. Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Финансовые результаты предприятий МСП за период с 2010–2014 года

Период	Число предприятий	В том числе			
		Прибыльные предприятия		Убыточные предприятия	
		Число предприятий	Сумма прибыли, млн руб.	Число предприятий	Сумма убытка, млн руб.
В сегменте малого и среднего предпринимательства					
2010 г.	540 589	428 436	1 078 100	112 153	402 719
2011 г.	510 230	414 368	1 010 317	95 862	374 048
2012 г.	619 197	509 601	1 552 491	109 596	368 003
2013 г.	1 362 260	1 096 208	2 401 745	266 052	764 534
2014 г.	1 549 041	1 234 891	2 883 026	314 150	1 528 941

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что соотношение прибыльных и убыточных предприятий в 2014 году по всем представленным сегментам составляет 80:20, то есть каждое 5-е предприятие по результатам финансовой деятельности за год оказывается убыточным. Соотношение суммарного убытка по отношению к уровню полученной прибыли, также свидетельствует о неблагоприятных условиях внутренней и внешней среды, и неэффективности инструментария антикризисного финансового механизма, так в 2014 г. в среднем этот показатель увеличился на 10% по сравнению с 2013 г.

Целью данной статьи является исследование актуальности механизма антикризисного финансового управления для малых и средних предприятий

Для достижения поставленной цели выполнены следующие задачи:

- исследована сущность понятия «антикризисного управления»;
- рассмотрены принципы механизма антикризисного финансового управления в условиях состояния валютно-финансового кризиса;
- сформированы и сгруппированы элементы механизма антикризисного финансового управления.

Предметом работы являются элементы механизма антикризисного финансового управления.

Объект работы – механизм антикризисного финансового управления в сегменте малого и среднего предпринимательства.

В ходе работы использован системный подход с применением аналитических, экономико-статистических и сравнительных методов.

Термин «антикризисное управление» на сегодняшний день часто употребляется в различных сферах бизнеса, при этом имея разные значения. В ряде случаев используя данный термин, подразумевается управление предприятием в сложившихся условиях финансового кризиса в стране или регионе, в других – управление субъектом в условиях низких финансовых показателей, либо в качестве процедур для предотвращения банкротства.

По-разному трактуют сущность управления предприятием в условиях кризиса отечественные специалисты. Так, В.А. Самородский, И.А. Хлусов трактуют сущность антикризисного управления применительно для профилактики банкротства предприятия, либо проведения своевременных мероприятий для его вывода из кризиса [14, с.7].

Автор А.Г. Грязнова видит антикризисный менеджмент, как: «систему менеджмента организации, которая имеет подход в комплексе и нацелена на подавление или приостановление неблагоприятных процессов, используя весь потенциал современного управления бизне-

сом, разработки и внедрения на предприятии социальной программы, имеющей в своей основе стратегию устранения временных затруднений, сохранения и преумножения рыночных позиций при любых обстоятельствах, при опоре на собственные ресурсы» [6, с.82]. Основным недостатком такой формулировки, на мой взгляд, может являться недостаток собственных источников при проведении антикризисных мероприятий.

Р.А. Попов рассматривает понятие «антикризисного управления» в широком и узком смыслах. А именно, в широком смысле антикризисное управление – это всеобщая управленческая деятельность на предприятии по переводу его из неустойчивого состояния в равновесное, сбалансированное воспроизводство. Особенностью такого менеджмента, с его точки зрения, является чрезвычайно высокая степень неопределенности внутренней и внешней среды. Антикризисное управление в узком смысле представляет собой кратковременные управленческие решения в масштабах всего предприятия или достаточно длительные управленческие действия в одном из его элементов, который находится в переходном состоянии или предрасположен к изменению качества [13, с.18].

Л.П. Белых, Г.З. Базаров трактуют понятие «антикризисного управления» как совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику [2, с.19]. На наш взгляд, данное понятие не полностью раскрывает сущность антикризисного управления, поскольку авторы не включают раннюю диагностику кризисного состояния, а лишь концентрируют своё внимание на устранении возникшего кризиса. Тем самым исключается возможность предвидения кризисного состояния и проведение антикризисной профилактики.

С.А. Уткин и Э.М. Коротков напротив, считают раннюю диагностику кризисного состояния обязательным этапом. Так, Э.М. Уткин, отмечает: «Подобный подход – это все равно что «ставить телегу впереди 31 лошади» [16, с.88]. Основой антикризисного управления, по его мнению, является создание условий способствующих финансовой стабильности предприятия, за счет налаженного механизма устранения проблем, пока они не приняли необратимый характер. Понятие антикризисного управления, по мнению Э.М. Коротков включает в себя предвидение возможного кризиса, исследование его причин, проведение мероприятий направленных на сокращение его последствий [9, с.96].

По мнению коллектива авторов, под руководством Н.В. Колчиной, антикризисное управление – это управленческая система предприятия, направленная на предотвращение и ликвидацию последствий кризиса, основанная на принципах системности и комплексности [8, с.403].

На основании рассмотренных выше определений, можно сделать вывод о том, что механизм антикризисного управления – это последовательная система, формирующая основные направления информационной, поддерживающей и контролирующей подсистем; включающая в себя ряд мероприятий, направленных на раннюю диагностику кризисного состояния и процесс его устранения. То есть, основной целью такого управления является согласование сложившегося и желаемого финансового состояния предприятия.

Деятельность финансового подразделения предприятия направлена на реализацию комплекса мероприятий в части финансового обеспечения, позволяющих регулировать денежные потоки, своевременно диагностировать финансово-хозяйственное состояние. Поэтому, можно сделать вывод о том, что финансовый менеджмент является основополагающим элементом механизма антикризисного управления [11].

Состояние финансового кризиса обозначим, согласно трактовке В.В. Глушенко, как неэффективное функционирование финансовой сферы предприятия, сопровождающееся нарушением соотношения доходов, расходов и прибыли. На сегодняшний день антикризисное управление позволяет конкретизировать экономическую сущность стадий стратегического, тактического и платежеспособного кризисов.

В работе Е.В. Броило, тактический кризис предприятия отражается состоянием возрастающего дисбаланса финансовой деятельности, сокращением доли рынка и снижением уровня рентабельности. Стадия тактического кризиса проявляется в неспособности своевременно погашать краткосрочную кредиторскую задолженность [5, с.20].

В условиях рыночной конкуренции отсутствие или недостаточное развитие стратегической деятельности может привести к стратегическому кризису. Основной причиной, которого является нарушение баланса между максимизацией прибыли и сохранением финансовой устойчивости. По мнению Е.В. Броило первопричиной стратегического кризиса является несогласованность стратегического финансового планирования с другими этапами планирования.

А.М. Литовских, И.К. Шевченко трактуют кризис платежеспособности как неспособность производить расчеты по краткосрочным и долгосрочным обязательствам, вследствие дефицита наличных и безналичных денежных средств [10, с.191]. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что кризис платежеспособности является производной частью стратегического и тактического кризисов.

Длительное нахождение в стадии финансового кризиса постепенно может привести к состоянию банкротства. Разработка и реализация мероприятий по восстановлению достаточного уровня финансовой устойчивости и возобновление платежеспособности способствует выходу из кризисного состояния, и является основной целью антикризисного управления [4, с. 271].

Цели антикризисного финансового управления определяют его принципы:

1. Готовность к нарушению равновесия финансового состояния на любом этапе экономического развития под воздействием факторов внутренней и внешней среды;
2. Своевременное прогнозирование и диагностика финансовой деятельности предприятия;
3. Дифференциация по степени опасности для финансового состояния кризисных проявлений;
4. Своевременность мероприятий в отношении кризисных проявлений;
5. Оптимальное соотношение системы механизмов устранения банкротства и уровню угрозы банкротства [7, с.76];
6. Применение эффективных организационных процедур, направленных на финансовое восстановление (санация).

Механизм антикризисного финансового управления можно охарактеризовать как систему последовательных антикризисных процедур, операций и методов финансовой стабилизации и поддержания предприятия. Основными элементами данного механизма, на наш взгляд, являются подсистемы – информационная, поддерживающая и контролирующая. Элементы системы механизма антикризисного финансового управления представлены на рис. 1.

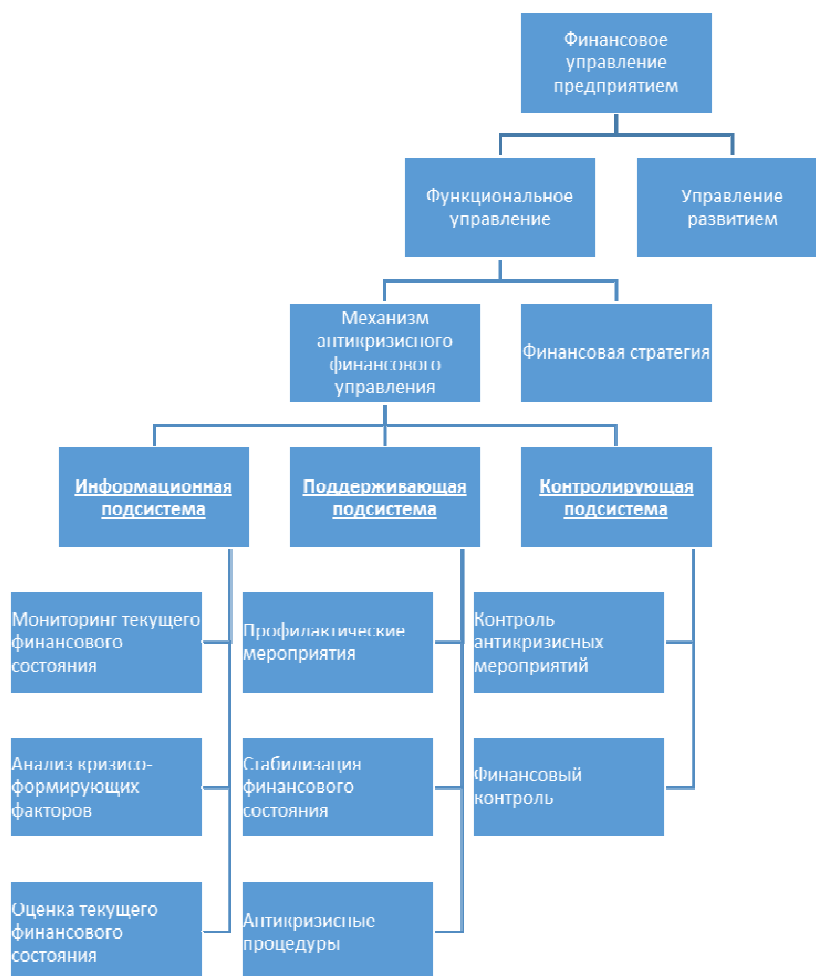


Рис. 1. Элементы системы механизма финансового антикризисного управления

Формирование механизма антикризисного финансового управления происходит в рамках антикризисной стратегии. Антикризисная стратегия направлена на раннюю диагностику кризиса, снижение воздействий и исключение условий его возникновения. Анализ внутренних и внешних факторов предприятия формирует информационное поле выработки стратегических финансовых решений, и как следствие тактики финансового управления.

Информационная подсистема формирует финансовую информацию для выработки антикризисных мероприятий, за счет методов:

- мониторинг текущего финансового состояния;
- анализ кризисоформирующих факторов внешней и внутренней среды;
- оценка текущего финансового состояния.

Статистика динамики финансового развития позволяет исследовать основные финансовые показатели, характеризующие развитие предприятия (прибыли и убытки предприятия, абсолютные и относительные коэффициенты, уровень финансовой устойчивости). Результаты статистических данных образуют основу финансовой стратегии.

По мнению Г.Б. Поляка мониторинг текущего финансового состояния – это система сбора данных о финансовом состоянии предприятия, отражающая динамику изменений, и способствующая принятию рациональных финансовых решений.

Мониторинг текущего финансового состояния, согласно представлению Г.Б. Поляка, предполагает систему сбора данных и расчета финансовых нормативов о состоянии предприятия, позволяющих на основе отслеживания тенденций и динамики изменений, своевременно диагностировать кризисное состояние и принимать рациональные управленческие решения [12, с. 474].

Анализ кризисоформирующих факторов внешней и внутренней среды исследует их воздействие на финансовое состояние. И.А. Бланк для данного этапа выделяет необходимость группировки кризисоформирующих факторов по признакам и исследование степени влияния [3, с. 272]. Отечественные и зарубежные экономисты отмечают важность исследований внешней и внутренней среды с позиции угроз и возможностей предприятия используя SWOT-анализ, рейтинговые методики, системы балльных оценок.

Поддерживающая подсистема включает в себя:

- профилактические антикризисные мероприятия;
- финансовую стабилизацию;
- санацию.

Информация, полученная в ходе мониторинга и финансового анализа кризисоформирующих факторов, позволяет констатировать текущее финансовое состояние предприятия: «нормальное», «предкризисное» или «кризисное». В случае диагностики предкризисного финансового состояния проводятся профилактические мероприятия. Для этого этапа характерно недопущение ухудшения финансового состояния.

Следующим этапом антикризисной стратегии является объективная оценка внутренних финансовых возможностей предприятия, определяющая антикризисный инструментарий и стабилизационные механизмы. На данном этапе необходимо оценить уровень чистого денежного потока с уровнем необходимым для преодоления финансового кризиса и определить направления в части экономии финансовых ресурсов текущей деятельности. Потенциал нейтрализации финансовой неустойчивости за счет собственных средств определяется показателями коэффициента рентабельности предприятия и коэффициентом оборачиваемости активов.

Устранение текущей неплатежеспособности свидетельствует о достижении цели финансовой стабилизации. То есть, собственные финансовые средства превышают краткосрочные финансовые обязательства, что снижает риск банкротства в текущем периоде.

Внедрение мероприятий по экономии финансовых ресурсов, и уменьшение расходной части предпринимательской деятельности позволит восстановить финансовую устойчивость в среднесрочном периоде. Достигнуть желаемого эффекта можно за счет:

- прекращением выпуска продукции/оказания услуг с низкими показателями рентабельности;
- проведение мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности;
- оптимизации ценовой политики, снижении себестоимости продукции/услуг;

Создавшееся финансовое равновесие между потребляемыми и наличными денежными средствами будет свидетельствовать об успешности данного этапа.

Для достижения финансовой стабильности в длительном периоде необходимо создать условия для финансового роста предприятия, за счет увеличения денежного потока по основному виду деятельности. Основными задачами данного этапа являются:

Основными задачами на данном этапе являются:

- ускорение оборачиваемости активов;
- внедрение материальных ресурсов, способствующих снижению себестоимости;
- использование современных конкурентоспособных технологий.

Долгосрочная финансовая устойчивость способствует экономическому росту предприятия и снижению уровня кредиторской задолженности.

В случае неэффективности антикризисных инструментов, основанных на внутренних методах и финансовых возможностях необходимо прибегнуть к санации для ликвидации кризисного состояния. Санация – это комплекс мер, направленных на предотвращение банкротства предприятия, улучшение его финансового положения, а также повышение конкурентоспособности.

Санация предприятия, направленная на реорганизацию долга, имеет формы:

- погашение долга предприятия за счет целевого банковского кредита;
- государственные гарантии коммерческим банкам по кредитам, выданным saniруемому предприятию [1];

- погашение долга за счет средств бюджета (только для государственных предприятий);
- передача в аренду предприятия-должника;
- списание санатором-кредитором части долга.

Также санация может принимать формы ориентированные на реорганизацию предприятия, а именно: слияние, присоединение, разделение, выделение.

Положительным эффектом от санации признается избежание процедуры банкротства, за счет внешней финансовой помощи либо реорганизационных мероприятий.

Контролирующая подсистема включает в себя функции по контролю за антикризисными мероприятиями и их своевременностью, а также общим финансовым состоянием предприятия. Контроль, как правило, возлагается на руководителей предприятия либо организационное подразделение. Результаты проведенного финансового контроля подлежат обязательному анализу и внесению необходимых коррективов в оперативные, тактические и стратегические действия предприятия.

В результате проведенной работы определена актуальность и значимость механизма антикризисного финансового управления для сегмента малого и среднего предпринимательства. Основным направлением механизма антикризисного финансового управления является анализ текущей финансовой деятельности и кризисоформирующих факторов, принятие стратегических и тактических управленческих решений, направленных на финансовую стабилизацию. Финансовая стабилизация осуществляется по средствам внутренних финансовых резервов, в случае их недостаточности необходимо рассматривать санацию.

Таким образом, можно сделать вывод, что единого антикризисного механизма финансовых решений на сегодняшний день не выработано, несмотря на многочисленные исследования отечественных и зарубежных специалистов. В связи с чем, дальнейшим направлением данной работы является переосмысление и обновленная интерпретация понятия «механизма антикризисного финансового управления» с учетом его структурных изменений и перспектив развития.

1. Авдошина, З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Электронный ресурс] / З.А. Авдошина. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml

2. Базаров, Г.З. Теория и практика антикризисного управления / Г.З. Базаров, С.Г. Беляев – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.

3. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Менеджмент / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.

5. Броило, Е.В. Антикризисное управление финансово неустойчивой организацией посредством оптимизации активов / Е.В. Броило // Российское предпринимательство. – 2006. – № 12 (84). – С. 19–22.

6. Грязнова, А.Г. Антикризисный менеджмент / под ред. проф. А.Г. Грязнова. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; Издательство ЭКМОС, 1999. – 368 с.

7. Клименков, Г.В. Финансовая балансировка предприятия в конкурентной среде / Г.В. Клименков, отв. ред. А.Н. Пыткин. – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2005. – 170 с.

8. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева;. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.
9. Коротков, Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 432 с.
10. Литовских, А.М. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие / А.М. Литовских, И.К. Шевченко. – Таганрог: ТРТУ, 2003, – 136 с.
11. Осипов, В.А. Прибыль как цель разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах / В.А. Осипов, В.Н. Ембулаев // Интернет-журнал Науковедение. – 2012. – № 4 (13). – С. 49.
12. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент / Г.Б. Поляк. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.
13. Попов, Р.А. Антикризисное управление: учеб. пособие / Р.А. Попов. – М.: Высшее образование, 2009. – 305 с.
14. Самородский, В.А. Антикризисное управление: учебник / В.А. Самородский, И.А. Хлусов. – М.: Колос, 2008. – 208 с.
15. Статистика МСП 2010-2014: основные показатели деятельности малых и средних предприятий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/statistics>
16. Уткин, Э.А. Справочник антикризисного управляющего / Э.А. Уткин. – М.: КноРус, 2006. – 362 с.

Рубрика: Экономика

УДК 336.719

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В.Н. Кутинова

магистрант кафедры международного бизнеса и экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
Россия. Владивосток.*

В.В. Савалей

профессор, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
Россия. Владивосток.*

В статье рассмотрены существующие методические подходы к оценке конкурентоспособности кредитной организации. Произведена группировка существующих методов оценки по обобщающему признаку. Выявлены требования к методике оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Предложена методика оценки конкурентоспособности коммерческого банка, отвечающая поставленным требованиям.

Ключевые слова и словосочетания: конкурентоспособность коммерческого банка, методы оценки конкурентоспособности коммерческого банка, оценка уровня конкурентоспособности кредитной организации.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK

V.N. Kutinova

1st grade magister, international business and finance department

V. Va. Savaley

Professor of international business and finance department

Vladivostok State University Economics and Service. Russia. Vladivostok

The article deals with the existing methodological approaches to the assessment of the competitiveness of the credit institution. Produced grouping of existing methods for generalizing the ba-

sis of assessment. Identified requirements for the procedure assessing the competitiveness of the commercial bank. The technique of an estimation of competitiveness of commercial bank that meets the requirements.

Key words: *the competitiveness of the commercial bank, methods of assessing the competitiveness of the commercial bank, assessment of the level of competitiveness of the credit institution.*

На современном этапе для проведения оценки конкурентоспособности в банковском секторе экономики необходимо иметь соответствующий аналитический инструментарий, который позволит достичь поставленной цели посредством решения определенных задач. Определение показателя конкурентоспособности кредитной организации является более сложной задачей, чем в других сферах экономики. Для того чтобы определить уровень конкурентоспособности в банковском секторе экономики необходимо учитывать множество факторов.

Анализ конкурентоспособности коммерческого банка необходим как для внешних, так и для внутренних пользователей относительно конкретной кредитной организации. В нашем понимании заинтересованными лицами могут выступать: руководство коммерческого банка, банки-конкуренты, клиенты коммерческого банка, потенциальные инвесторы, контролирующие органы, а также представители средств массовой информации.

Перед тем как приступить к выбору оптимального подхода к оценке конкурентоспособности коммерческого банка, определим требования к методике, которые должны быть универсальны для каждого пользователя, заинтересованного в получении объективной оценки:

- доступность исходной информации;
- должна отражать оценку как количественных характеристик кредитной организации, так и качественных;
- возможность произвести расчеты нужных показателей конкурентоспособности без приобретения специализированных программных средств;
- практическая ценность в формировании выводов по произведенным расчетам [3].

В настоящее время существует множество подходов к оценке конкурентоспособности кредитных организаций, разработанные научными авторскими коллективами, консалтинговыми компаниями, рейтинговыми агентствами, экспертами коммерческих банков, а также центральными банками:

- к отечественным подходам прежде всего относятся: методика Центрального Банка Российской Федерации, рейтинговых агентств Bankir.ru, Эксперт РА, ИЦ Рейтинг, методика, разработанная экспертами под руководством В.С. Кромонава, методика оценки, описанная Ю.С. Масленченковым, С.Н. Капустиным, А.Г. Захарьяном и другие;
- из зарубежных подходов отмечают: методику банка Англии RATE, систему SAMALS, а также выделяют методики рейтинговых агентств Fitch, Moody's, Standart&Poor's и другие.

Но несмотря на огромный исследовательский и практический опыт накопленный по данному вопросу, на сегодняшний день отсутствует единый подход к оценке конкурентоспособности коммерческого банка и как следствие является объектом исследования многих экономистов и ученых. В нашем случае целью является: подбор универсальной методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка, отвечающей выше обозначенным требованиям.

Опубликованные подходы к оценке конкурентоспособности можно сгруппировать на следующие виды:

- 1) по методу формирования оценки:
 - эмпирический (основывается на субъективном мнении одного эксперта или группы экспертов);
 - экономико-математический (предполагает применение математического инструментария при анализе статистической и собранной информации с привлечением специализированного программного обеспечения, то есть требует определенных знаний, навыков и умений в данной области);
 - смешанный (представляет собой симбиоз двух предыдущих методов).
- 2) по методу построения рейтингов:
 - балльный (выражается в выставлении баллов по оцениваемому критерию. Различают 5–10 и 100-балльную оценку);
 - индексный, критериальный (предполагает следующий алгоритм: рассчитывается значение показателя по предложенной формуле → проводится сравнение с базисными данными или

со средним значением за ряд лет (составление индекса) → определение доли индивидуального индекса в совокупности → производится расчет комбинированных индексов);

– номерной (определяется совокупность показателей, после расчета которых определяется сочетание значений, соответствующее определённому месту (определенной характеристике) в рейтинге).

3) по методу сбора (формированию) информации:

– балансовый (для оценки конкурентоспособности используются данные публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности кредитной организации);

– статистический (в качестве основы служат сформированные данные прошлых лет, результаты исследований, чаще всего носят закрытый, не публикуемый формат);

– маркетинговый (основан на анализе рынка, уровня менеджмента, имиджа в СМИ и в глазах клиента);

– смешанный (является более массивным и детализированным, так как предполагает сбор разного вида информации, консолидации ее и внедрение в модель, а также интерпретацию полученных результатов).

На современном этапе развития экономической мысли наблюдается эволюция подходов к методам оценки конкурентоспособности коммерческих банков. Так в работе Д.Э. Галкина предложено определение интегральной конкурентоспособности предприятия, в котором заменена экспертная оценка отдельных весов факторов их количественным расчетом на основе маркетинговой информации о финансовых результатах одной «отраслевой группы», действующих в сходных условиях маркетинговой среды. В расчетах представленная ранее аддитивная формула заменена на мультипликативную формулу [4, с. 74–83]. Данная методика не отвечает поставленным требованиям по простоте применения и доступности исходной информации для проведения расчетов, отсутствуют четкие критерии, учитывающие специфику деятельности коммерческих банков, и как следствие, ее применение требует высокой трудоемкости.

Ю.С. Кудашева отмечает, что результаты проведенного исследования динамичны и являются субъективными, построенными на определенной значимости используемых критериев оценки, в связи с чем уровень конкурентоспособности банков – основных конкурентов носит относительный характер. Разработанная методика оценки учитывает важнейшие внутренние и внешние показатели деятельности коммерческого банка, в том числе количественные характеристики [6, с. 101–170].

В работе А.М. Шапошникова нет четко выстроенной структуры анализа существующих подходов к оценке конкурентоспособности банка. Автором приведен комплекс существующих методик оценки конкурентоспособности продуктов, услуги, региональных банков, банковской системы регионы и страны, что существенно снижает достоверность сформированных выводов [7, с. 43–74].

В научных исследованиях В.С. Краюшкина, выстроена четкая позиция по разработке методики расчета интегрального показателя конкурентоспособности коммерческого банка без использования экспертных оценок [5, с. 70–101]. Применение метода возможно только с использованием в расчетах специального программного обеспечения и как следствие определенного уровня знаний, навыков и умений.

В соответствии с авторской трактовкой конкурентоспособности коммерческого банка М.Ю. Алиевой, выделено, что анализ конкурентоспособности банка должен быть выражен в виде интегрального показателя, оценивающего количественные и качественные характеристики деятельности банка, которая представлена как композиция частных критериев, а как интегральной характеристики его деятельности [1, с. 73–82]. На интегральный индикатор влияют внешние и внутренние факторы, при этом объединяющие частные критерии представляют собой:

– конкурентоспособность банковских услуг;

– место банка на рынке банковских услуг

– возможности банка по удержанию рыночных позиций.

Авторы остановили свой выбор на методике оценки конкурентоспособности Л.С. Бадак, которая послужила основой для проведения дальнейшего научного исследования и дополнения с учетом поставленной цели, и выше обозначенных требований к методике оценки конкурентоспособности коммерческого банка. [2, с. 94–158]

С учетом классификации важнейших факторов конкурентоспособности интегральный показатель оценки конкурентоспособности коммерческого банка выражается в следующей формуле:

$$КСП = \Phi_n + \text{Эд} + O_{\text{он}} + Kn^1 \quad (1)$$

где $КСП$ – конкурентоспособность коммерческого банка в баллах;
 Φ_n – финансовая надежность в баллах;
 Эд – эффективность деятельности коммерческого банка в баллах;
 $O_{\text{он}}$ – качественная и количественная оценка банковских продуктов коммерческого банка в баллах;
 Kn – кадровый потенциал в баллах.

Каждая группа факторов имеет свою степень влияния на показатель конкурентоспособности коммерческого банка (КСП). Группы факторов КСП коммерческого банка предъявляют собой совокупность показателей, которые также требуют расчета, либо оценки посредством привлечения анкетных данных (мнение экспертов).

Степень влияния групп факторов на показатель КСП определяется экспертным путем.

Эксперты – это заинтересованные лица в проведении оценки, состав которых формирует-ся в зависимости от цели и задач исследования.

Экспертами могут выступать специалисты и руководители коммерческих банков, надзорных органов, но для эффективной и достоверной оценки, на наш взгляд, должны быть клиенты банка.

Субъективность экспертной оценки является положительным моментом в предложенной методике, так как позволяет подтвердить клиентоориентированный подход к определению КСП коммерческого банка. Также стоит отметить, индивидуальный характер произведенных расчетов, с точки зрения потребительских предпочтений клиента-эксперта, таким образом, решается главная цель оценки конкурентоспособности, а именно возможность выявить наиболее конкурентоспособный коммерческий банк или составить рейтинг (список) конкурентоспособных коммерческих банков.

Полученные результаты позволят, на наш взгляд:

1) для руководства коммерческого банка:
– определить сильные и слабые стороны в работе коммерческого банка;
– выявить наиболее важные факторы формирования конкурентоспособности коммерческого банка при выборе банка-партнера с точки зрения клиента;
– обозначить приоритетные направления в исследовании путей (возможностей) повышения конкурентоспособности и, как следствие, выработать конкурентную стратегию коммерческого банка.

2) для клиентов коммерческого банка – оценить конкурентоспособность банка-партнера.

В предложенной методике используются укрупненные показатели деятельности коммерческого банка, но они позволяют достичь поставленной цели и отвечает заявленным требованиям, по оценке конкурентоспособности коммерческого банка. На основе произведенных расчетов можно рассчитать совокупный показатель с учетом влияния весового значения группы факторов на показатель КСП.

Данная методика является универсальным способом определения уровня конкурентоспособности кредитной организации, она позволит учитывать динамику изменения факторов конкурентоспособности, посредством изменения качественных и количественных характеристик деятельности коммерческого банка и, как следствие, изменения веса и значения конкретного критерия в методике для эксперта (клиента коммерческого банка). На практике это может быть использовано для сравнения конкурентных позиций банков-конкурентов, а также для оценки изменения собственного показателя конкурентоспособности.

1. Алиева, М.Ю. Формирование механизма повышения конкурентоспособности региональных коммерческих банков: на примере Республики Дагестан: дис... канд. эконом. наук / М.Ю. Алиева. – Махачкала, 2014. – 160 с.

2. Бадак, Л.С. Конкурентоспособность коммерческого банка: дис.... канд. эконом. наук / Л.С. Бадак. – Иваново, 2002. – 218 с.

¹ Источник информации [2, с. 132-133]

3. Ворожбит, О.В. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.В. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 2. – С. 116-133.

4. Галкин, Д.Э. Направления повышения конкурентоспособности кредитных предпринимательских структур: дис.... канд. эконом. наук / Д.Э. Галкин. – Тамбов, 2009. – 167 с.

5. Краюшкин, В.С. Управление конкурентоспособностью коммерческого банка: дис.... канд. эконом. наук / В.С. Краюшкин. – Ставрополь, 2013. – 181 с.

6. Кудашева, Ю.С. Совершенствование методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка: дис.... канд. эконом. наук / Ю.С. Кудашева. – Ставрополь, 2007. – 221 с.

7. Шапошников, А.М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: дис.... канд. эконом. наук / А.М. Шапошников. – Краснодар, 2015. – 132 с.

Рубрика: Экономические науки

УДК 336.144 (571.63)

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА

Ф.А. Мацыга

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В условиях продолжающейся реформы бюджетной системы Российской Федерации первоочередной задачей бюджетного планирования является поддержание сбалансированности и устойчивости бюджетной системы государства, что проявляется в повышении эффективности, результативности и оптимальности использования бюджетных расходов как на федеральном, так и субфедеральном уровнях.

Ключевые слова и словосочетания: *программно-целевой метод, бюджетирование, регион, государственная программа, стратегия развития.*

PROGRAMME-ORIENTED PLANNING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF BUDGET SPENDING

F.A. Maziga

master's degree student, the chair of International business and Finances

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok. Russia

The subject of the research are: mechanisms for financing government programs, management methods to implement them from a position of target and efficient use of budget appropriations.

In the face of continued Russian Federation budget system reform a priority of budget planning is to maintain the balance and stability of the budget system of the state, which is manifested in increasing the effectiveness, efficiency and optimum use of budget spending at the federal and sub-national levels.

Keywords: *program-target method, budgeting, region, Government program, development strategy.*

Социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации зависит прежде всего от качества управления имеющимися финансовыми ресурсами, от активного и широкого внедрения в практику управления финансами современных методов бюджетного планирования. Здесь основным выступает инновационный метод, который направлен на эффективное использование в бюджетном планировании и прогнозировании программно-целевого метода.

Программно-целевой метод означает установление или отбор приоритетных целей и задач использования бюджетных средств государством и субъектами РФ, а также подразумевает разработку конкретных мероприятий по их достижению в четко установленные сроки, с целью повысить эффективность расходования бюджетных ассигнований через внедрение системы программно-целевого бюджетирования.

Цель исследования – выявить основные характеристики программно-целевого метода планирования как инструмента реализации социально-экономической политики региона.

Материал и методы исследования. В статье использованы данные основных нормативно-правовые акты по теме исследования, методология и инструментарий экономической теории, финансов. Использовались общенаучные методы анализа и синтеза, экономико-статистические методы, методы абстрактно-логических суждений.

Результаты исследования. В статье выявлено, что в условиях реализации программно-целевых методов управления социально-экономическим развитием регионов модернизация бюджетного процесса превращает государственные программы в один из важнейших инструментов бюджетирования, ориентированного на результат.

В Бюджетном послании Федеральному Собранию 2012 года Президентом РФ была поставлена задача о переходе к программно-целевому методу бюджетного планирования и прогнозирования, что нашло свое продолжение в Федеральном законе РФ № 104-ФЗ от 7 мая 2013 г. «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» [1]. На этом основании с 1 января 2014 года в процесс составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации был введен механизм реализации программно-целевого метода бюджетного планирования и прогнозирования.

Одним из важнейших документов, с помощью которого субъекты РФ смогут решить указанные задачи является «Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года» [4]. Данная программа предусматривает совершенствование бюджетного процесса через внедрение программно-целевых методов управления путём реализации государственных программ как одного из основных инструментов эффективного расходования бюджетных средств и совершенствования механизма государственного финансового контроля. Так же основная цель программы определяет реализацию региональной политики сугубо в рамках соответствующих государственных программ, которые выступают программно-целевыми инструментами, в том числе бюджетного планирования.

Для эффективного социально-экономического развития регионов Дальнего Востока и Забайкальского края начиная в 1996 была принята государственная программа РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», которая в последствии неоднократно изменялась и дополнялась [5]. Современная редакция действует на основании Постановления Правительства РФ № 308 от 15 апреля 2014 г. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [3].

Основными целями программы являются [3]:

– ускоренное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона;

– улучшение социально-демографической ситуации на территории Дальнего Востока и Байкальского региона.

В таблице 1 приведены сведения об объемах финансирования мероприятий, реализуемых в Приморском крае в рамках Федеральной целевой программы (ФЦП) «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года».

**Объемы финансирования из ФЦП «Экономическое и социальное развитие
Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» на реализацию
мероприятий в Приморском крае**

в млн рублей (в ценах соответствующих лет)

Субъект Российской Федерации	Срок реализации	Объемы финансирования			
		Всего	в том числе		
			за счет средств федерального бюджета	за счет средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации	за счет внебюджетных средств
Приморский край	2014-2017 годы	40 217,37	10298,7	4018,5	25900,17
	в том числе:				
	2014 год	2502,07	1000	1134,5	367,57
	2015 год	12 353,09	3919	700	7734,09
	2016 год	15 925,68	2690,5	1735,3	11 499,88
	2017 год	9436,53	2689,2	448,7	6298,63

Примечание: сост. по [3].

В Приморском крае в 2014 году реализовывались 17 государственных программ Приморского края. На реализацию программ за счет всех источников привлечено 164 722 456,47 тыс. рублей, в том числе за счет средств:

федерального бюджета – 12 231 469,04 тыс. рублей;

краевого бюджета – 67 880 269,47 тыс. рублей;

местных бюджетов – 521 334,7 тыс. рублей;

государственных внебюджетных фондов РФ – 5 255,5 тыс. рублей;

территориальных государственных внебюджетных фондов – 11 052 074,49 тыс. рублей;

внебюджетных источников 73 032 053,26 тыс. рублей.

Освоение средств составило – 103,5%, в том числе средств краевого бюджета – 94,33%. Степень освоения средств рассчитывается как отношение фактически затраченных средств на мероприятия государственной программы в 2014 году к запланированному уровню расходов, предусмотренных на реализацию государственной программы в 2014 году. Эффективность государственной программы рассчитывается исходя из степени достижения показателей государственной программы.

В связи с тем, что в государственных программах по состоянию на 31 декабря 2014 года отсутствовала единая форма представления отчетности, за 2014 год оценка эффективности реализации государственных программ Приморского края проводилась в соответствии с методиками оценки их эффективности, действовавшими по состоянию на 31 декабря 2014 года. Вышеуказанные оценки не имеют единого алгоритма подсчета, таким образом, провести сравнительный анализ реализации государственных программ довольно сложно.

20 октября 2008 года Законодательным Собранием Приморского края был принят закон «О Стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года» (далее Стратегия), который определил приоритеты развития края в изменяющихся социально-экономических условиях и основные механизмы их реализации.

Данная Стратегия определяет миссию Приморского края, как субъекта Российской Федерации: обеспечение взаимодействия Российской Федерации со странами Азиатско-Тихоокеанского региона за счет более эффективного включения России в азиатские финансовые, товарные рынки; рынки рабочей силы и современных информационных технологий.

Также в Стратегии указаны основные задачи развития Приморского края [2]:

- 1) г. Владивосток должен стать крупным российским политическим, экономическим и культурным центром в Азиатско-тихоокеанском регионе;
- 2) транспортная система Приморского края должна повысить свою конкурентоспособность в транспортной системе АТР;
- 3) повысить производственно-технологический статус Приморского края и эффективное использование природных ресурсов для развития собственной экономики;
- 4) формирование устойчивых и мобильных коммуникаций с районами азиатского рынка Российской Федерации: зоны сырьевого освоения и индустриальные регионы зоны Дальнего Востока и Сибири (модернизация Транссиба, координация развития Приморского края со стратегиями развития субъектов Российской Федерации);
- 5) развивать и капитализировать культурные и образовательные ресурсы Приморского края.

Приоритетные направления развития Приморского края направлены прежде всего на:

- повышение конкурентоспособности базовых секторов экономики и формирование эффективных кластеров;
- формирование городской агломерации и повышение устойчивости системы расселения;
- повышение капитализации человеческих ресурсов;
- реализацию программ инфраструктурного развития.

В современных условиях финансирование региональных расходов осуществляется посредством реализации государственных программ развития приоритетных направлений социально-экономического развития Российской Федерации, где соответствующие государственные программы, выступают программно-целевыми инструментами, в том числе бюджетного планирования.

1. Закон РФ от 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса».

2. Закон Приморского края от 20 октября 2008 года № 324-КЗ (в редакции Законов Приморского края от 03.10.2013 № 256-КЗ, от 23.06.2015 № 644-КЗ) «О Стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года».

3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 308 // СЗРФ. – 05.05.2014. – № 18 (часть I), ст. 2154.

4. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 N 2593-р // СЗ РФ РФ. – 13.01.2014. – № 2 (часть II), ст. 219.

5. Уксуменко, А.А. Регулирование регионального рынка труда: на примере Хабаровского края: автореф. дис. ...канд. экон. наук / А.А. Уксуменко. – Хабаровск, 2008. – 22 с.

Рубрика: Экономика и управление

УДК 336.226.322(470+100)

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Д. Мищенко,

магистр 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Рассмотрены основные моменты развития, проблемы и пути совершенствования налога на добавленную стоимость. Рассмотрены плюсы и минусы этого налога: как его сборы влияют на бюджет страны и на население, проживающее на территории этой страны. Выявлены основные проблемы, возникающие при исчислении налога: это проблемы администрирования, схемы, позволяющие уклониться от уплаты налога. Были представлены основные

пути решения проблем, связанных с этим налогом: улучшение администрирования, переход на ставку в 10 %, или переход на налог с продаж.

Ключевые слова и словосочетания: Налог на добавленную стоимость, налоговое администрирование, возмещение налога на добавленную стоимость, ставка по налогу.

VALUE-ADDED TAX IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.D. Mishchenko,

master of 1 course, the Department of International Business and Finance

Vladivostok State University of Economics and Service

Russia. Vladivostok

The main points of development, challenges and ways to improve the value-added tax. Consider the pros and cons of this tax. As his influence charges on the budget and the ordinary people living in this country. The main problems encountered when calculating the tax: the problems of administration, attempts to evade, and many schemes that allow slopes from tax. Presented the main ways of solving these problems associated with this tax: improving the administration, the transition to a 10% rate, or switching to a sales tax.

Keywords and phrases: Value added tax, tax administration, tax refund the value added tax rate.

Налог на добавленную стоимость является федеральным налогом. Данный налог постоянно развивается и изменяется. В процессе его развития возникает множество проблем, которые необходимо решать и анализировать. Основные проблемы этого налога возникают в плане администрирования. Он имеет множество нюансов и поэтому тяжел для самих налогоплательщиков.

Все возникающие проблемы решаются специалистами в целях улучшения качества взимания налога и его собираемости в целом. Существуют даже такие предложения как, вернуть налог с продаж, то есть заменить существующий налог (НДС) на отмененный в 2004 году налог с продаж. Возможно, что этого и не случится, так как налог на добавленную стоимость хоть и имеет множество минусов, но он так же имеет и преимущественное количество плюсов.

В данной работе были рассмотрены положительные и отрицательные стороны налога, пути его развития с самого начала введения в Российской Федерации, а также указаны основные проблемы и возможные пути их решения.

Целью данной работы является анализ возможных проблем, возникающих при исчислении и взимании налога на добавленную стоимость, пути решения этих проблем, а также перспективы развития налога в Российской Федерации.

Объектом данного исследования является налог на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации. Для понимания сути НДС необходима историческая справка. Основным налогом в советской налоговой системе был налог с оборота. Все предприятия, производящие и реализующие товары народного потребления длительного пользования, продуктов питания, алкоголя и табачных изделий облагались налогом с оборота. В 1990-1991 произошли изменения в политической системе страны, и примерно 90% всех поступлений налога с оборота определялись разницей между ценами оптовыми, установленными централизованно и ценами розничными, которые устанавливались для определенных производителей и товаров. В связи с ростом цен на розничную торговлю и не изменяющимся размером налога, его доля в цене падала и, следовательно, падали доходы с бюджета. Доходы от налога росли медленнее, чем оборот.

Для обеспечения эффективности системы налога с оборота, с точки зрения доходов бюджета, требовался жесткий контроль за уровнем розничных и оптовых цен. Осенью в 1991 году было принято решение в качестве альтернативы налогу с оборота использовать налог на добавленную стоимость (НДС).

Налог на добавленную стоимость ввели со ставкой в 28 %, что было хорошим решением для того времени. Это позволило увеличить уровень налоговых изъятий и создать предпосылки стабильности поступлений в казну государства. За счет преемственности налога на до-

бавленную стоимость, по отношению к налогу с оборота и налогу с продаж, нововведенный налог не сильно повлиял на налоговую систему, вызвав своим появлением небольшой скачок цен, что прошло почти безболезненно для населения. Использование трех ставок (основной, пониженной и нулевой) позволило минимизировать искажение в ценах.

Применение пониженной ставки на продукты питания позволило улучшить прогрессивность налоговой системы.

Порядок исчисления и уплаты налога был определен в 2001 году в налоговом кодексе Российской Федерации 21 главой. После введения ставки в 28 % она была понижена до 20% буквально через год, а с января 2004 составила 18 %. С 1 января 2004 года был отменен налог с продаж. Все эти факты позволили уменьшить налоговую нагрузку на предпринимателей и устранить фактически двойное налогообложение, так как по сути налог с продаж и налог на добавленную стоимость имеют одинаковые значения. В силу своей новизны и сложности администрирования, налог на добавленную стоимость неоднократно менялся и меняется до сих пор. В основном эти изменения направлены на совершенствование налога и повышение эффективности налогового администрирования. [1]

В процессе формирования федерального бюджета НДС играет главную роль. Однако данный налог создает много проблем и сложностей в налоговой системе РФ. Существует огромное количество схем ухода от уплаты налога. Сложность администрирования и пробелы в законодательстве помогают недобросовестным предпринимателям проводить операции по незаконному возмещению налога на добавленную стоимость.

Минусами данного налога являются:

1. Сложность в администрировании (делает данный налог неэффективным не только в России, но и за рубежом);

2. Регрессивность: малообеспеченные граждане чувствуют всю нагрузку, которую создает этот налог на их доходы. Потребители покупают одни и те же товары по одним и тем же установленным ценам, которые включают в себя фиксированную сумму налога на добавленную стоимость в независимости от размера своих доходов. В этом случае малообеспеченные потребители расходуют большую часть своих средств на уплату налога на добавленную стоимость.

Действие в нашей стране трех налоговых ставок (0%, 10% и 18%) приводит к сложной ситуации при исчислении налога на добавленную стоимость. Одно предприятие может недоплачивать в бюджет, другое переплачивать, а третье вообще зарабатывать на доплате государством. Данным налогом недовольны и предприниматели, их не устраивают отказы о возмещении при экспорте. Ими было отмечено, что налоговые органы почти всегда нарушают сроки по возмещению налога на добавленную стоимость, в результате этого большинство возмещений налога приходится добиваться через суд, что очень накладно для них. [4]

В России есть трудности с возмещением налога на добавленную стоимость и обоснованием вычетов по внешнеэкономическим сделкам, примененных в тех или иных случаях, что препятствует выходу российских компаний на внешний рынок. Структура налога позволяет создавать различные схемы махинаций по уклонению от уплаты налога, либо его минимизации и даже субсидирования из бюджета. Одна из таких схем уклонения от налога носит название «карусельная». Суть данной махинации состоит в том, что предприниматели импортируют товары, а после этого продают их с накруткой, равной по величине ставке налога на добавленную стоимость, а разницу оставляют себе. НДС в бюджет не перечисляется. Чаще всего такие махинации проводятся через большое число компаний, что мешает проводить расследование таких схем уклонений. С налогом на добавленную стоимость связано большое количество налоговых преступлений, приводящих к неправомерным возмещениям данного налога из бюджета РФ.

Так же в России есть множество не совсем законных способов минимизировать налог на добавленную стоимость. Например, схема с занижением цен товаров или схема с разделением финансовых потоков. Суть этой схемы заключается в том, что часть добавленной стоимости крупного холдинга перераспределяется между мелкими розничными предприятиями, которые не являются плательщиками налога на добавленную стоимость.

Фискальные плюсы налога на добавленную стоимость содержат в себе следующие элементы: высокая доходность и обширность налогового бремени.

Налог на добавленную стоимость создает нейтральность налогообложения при условии правильного его применения. Эту особенность налога используют для обложения торговых операций на международном рынке. Структура НДС дает возможность для экспортных товаров обеспечить вывоз их, будучи освобожденными от налогообложения, а импортные товары

обложить налогом, таким же, как и для товаров, работ и услуг, произведённых в Российской Федерации. Исходя из этого, можно сказать, что данная форма экономического «нейтралитета» играет важную роль для правильного функционирования механизмов международной торговли.

Налог на добавленную стоимость одинаково значим в отношении к торговым операциям внутри страны. Отличительной чертой данного налога является то, что при его исчислении не рассматривается количество владельцев, которых сменила продукция до своего попадания к конечному потребителю, и какая часть стоимости продукции была приплюсована на том или ином этапе реализации к стоимости товара (продукции, услуги).

Можно полагать, что налог на добавленную стоимость превосходит налог на доходы физических лиц в увеличении накопления капитала. НДС не влияет пагубно на решения инвестиционные и решения в сфере занятости.

НДС оказывает разное воздействие на разные уровни экономики. Чем больше доля материальных затрат, доля выполненных работ и оказанных услуг сторонних организаций, в совокупной стоимости произведенных товаров, тем меньшая сумма его оборота будет облагаться налогом. В неблагоприятных экономических условиях находятся трудоемкие отрасли экономики с высокой долей чистой продукции в валовом обороте.

Психологические особенности налога на добавленную стоимость состоят в том, что большая доходность от поступления незаметна, так как потребители товара уплачивают НДС, который входит в стоимость товара. Благодаря этому факту можно избежать конфликта непосредственно с потребителями товаров, работ, услуг (налогоплательщиками) и снизить сопротивление общественности при увеличении или уменьшении налога.

В последние годы продолжаются дискуссии о реформе НДС, эти обсуждения возникли в связи с разработкой долгосрочной стратегии социально-экономического развития России и спорам о том, как создать стимулы для инновационного экономического роста. Одной из первостепенных путей улучшения налога на добавленную стоимость является переход на ставку 10%, что позволит увеличить количество получаемых средств и уменьшить попытки уклонения от уплаты. Для импортной продукции планируется увеличить таможенную пошлину и акцизы на ту величину, которая уменьшит налог на добавленную стоимость. Увеличение таможенной пошлины будет способствовать уменьшению спроса на ввозимые товары, что поможет российским товарам повысить свою конкурентоспособность и будет способствовать укреплению отечественного рынка. Но данные меры могут оказать и отрицательное воздействие, это может привести к уменьшению темпа роста модернизации наукоемких отраслей, а также привести к значительному увеличению стоимости современной импортной техники, к примеру.

Снижение налоговой ставки налога на добавленную стоимость будет способствовать положительному снижению цен на потребительские товары, а на реализуемые товары возрастет спрос. Однако, это может повлечь за собой значительный рост инфляции. Поэтому дальнейшее реформирование НДС следует проводить в направлении снижения ставки при сохранении ее дифференциации. Можно предположить, что при снижении стандартной ставки, есть риск привлечь дополнительный приток импорта в Россию, что отрицательно повлияет на конкурентоспособность аналоговых товаров, производимых и реализуемых на территории страны, особенно обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Таким образом, модернизация и администрирование налога на добавленную стоимость очень трудоемкий вопрос, который необходимо решать очень взвешенно, чтобы не навредить экономике страны (не допустить потерь доходов бюджета) и способствовать повышению производительности труда и росту валового внутреннего продукта.

Большой популярностью пользуется идея о замене налога на добавленную стоимость налогом с продаж (НСП). Но замена НДС на НСП – крайне сомнительная мера и в условиях глобализации мировой экономики и роста вовлеченности России в мировые экономические отношения. Действительно, при отсутствии НДС не нужно возмещать налог на добавленную стоимость из бюджета экспортерам. Однако в этом случае также не облагаются и импортируемые товары, что по сравнению с применением НДС, предполагающим налогообложение по нулевой ставке, предоставляет конкурентные преимущества импортным товарам. В то же время наличие каскадного эффекта позволяет предположить, что даже взимание налога с продаж только на стадии розничной реализации не позволит полностью освободить экспорт от косвенных налогов. Кроме того, замена НДС на НСП может вызвать рост цен и инфляцию при наличии многочисленных посредников. Налог на добавленную стоимость по сравнению с на-

логом с продаж является нейтральным налогом для налогоплательщиков, т.к. применяются налоговые вычеты по приобретенным товарам, работам, услугам. [5]

Однако, отдельные категории налогоплательщиков, такие, например, как крупные российские корпорации, работающие в России, профиль деятельности которых не связан с производством в значительных масштабах потребительских товаров или товаров для внутреннего рынка, крайне заинтересованы в отмене НДС. Замена НДС на НДСП позволила бы им значительно уменьшить свои налоговые платежи в бюджет в краткосрочном периоде, практически не неся бремени уплаты нового налога. Отмена НДС способствовала бы снижению прочих издержек, связанных с его возмещением при экспорте и налогообложением постоянно растущего импорта, дала возможность не уплачивать налог при реализации товаров и приобретении услуг на территории РФ.

Изменения в структуре и администрировании очень трудоемкий процесс. Все возможные проблемы и вопросы, возникающие при рассмотрении, нужно решать и принимать

увзвесив все плюсы и минусы. Будь то изменения основной ставки на 10% или замена налога на добавленную стоимость налогом с продаж. Все это может принести экономике нашей страны не только пользу, но и вред (потери доходов бюджета).

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть 2 (по состоянию на 08.03.2015) / [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – 2015. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>

2. Кузьмичева, И.А. Автоматизация учетной работы налоговых органов / И.А. Кузьмичева, Е.Г. Флик // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №5. – С. 67–72.

3. Чмерёва, Я.А. Налог на доходы физических лиц: проблемы и пути его совершенствования / Я.А. Чмерёва, И.А. Кузьмичева // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/06/36074> (дата обращения: 03.04.2015).

4. Кузьмичева, И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 8-3. – С. 118–122.

5. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9–16.

Рубрика: Региональная экономика. Территориальная экономика

УДК 332.1

КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИССНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА БРИКС

М.О. Морозкина

магистрант 1 курса, кафедра «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

Одним из этапов реализации интеграции стран БРИКС является формирование единого страхового пространства. В ходе исследований выявлено, что в связи с особенностями национальных рынков страховых услуг и поведенческими стратегиями игроков необходимо применить конфликтно-компромиссную методологию. Осуществление данной модели на практике позволит избежать ущерба для страхователя и страховщика, представленных гражданами разных государств, что обеспечит благоприятные условия для дальнейшего сотрудничества членов БРИКС в страховой сфере.

Ключевые слова и словосочетания: БРИКС, конфликтно-компромиссная методология, страховой рынок, теория интеграции, функционализм, федерализм, межправительственный подход.

CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY OF PROBLEM SOLUTION IN THE PROCESS OF UNITING BRICS' INSURANCE MARKETS

M.O. Morozkina,

1st year magister, department Finance and credit, School of Economics and Management

Far Eastern Federal University

Russia. Vladivostok

One of the stages to bring the BRICS countries integration in reality is uniting insurance markets. During research, it was found that thereon national markets have specific features, and the fact that market participants have their unique behavioral strategies it is necessary to implement conflict-compromise methodology in this process. Using this model in the real world will help to avoid huge losses of both insurer and insured, who may be citizens of different countries, and this will make best terms of the BRICS partnership in insurance sphere in future.

Keywords: *conflict-compromise methodology, insurance market, theory of integration, functionalism, federalism, intergovernmentalist approach.*

В 2001 году мир впервые услышал об аббревиатуре БРИК (от англ. BRIC – Brazil, Russia, India, China) в работе Джима О'Нила, аналитика S&P, под названием «Building Better Global Economic BRICs», в которой говорилось о том, что к 2020 году именно группа из четырех стран: Бразилии, России, Индии и Китая станет главным лидером мировой экономики [16].

В 90-х годах XX века государства можно было четко разделить на страны Запада и развивающиеся страны. В условиях того, что неравенство во многих отраслях экономики было чрезвычайно сильным, вторые, не имеющие доступа к благам развитых государств, признали необходимость экономического и политического объединения в союзы для противостояния напору мировых держав. В тот же период впервые была предложена идея о создании группы РИК, в которую входили бы Россия, Индия и Китай. Однако реализация данного проекта осуществилась лишь в 2006 году, когда состоялась первая встреча глав внешнеполитических ведомств в этом формате, и с небольшим изменением – в число участников также вошла Бразилия. При этом БРИКС в том виде, в котором она существует в настоящее время, появилась только в 2010 году вместе с вступлением в содружество ЮАР.

В прошлом 2015 году произошло значимое событие для ассоциации БРИКС – в июле в г. Уфа был проведен очередной саммит, который продемонстрировал переход союза на очередной этап всесторонней интеграции. Являясь довольно новым объединением стран, не достигшим кульминационного момента развития, БРИКС представляет большой интерес для экспертов в области экономики.

Дальнейший анализ существующих теорий интеграции позволяет изучить вопрос и выявить проблемы, препятствующие нормальному осуществлению интеграционного процесса данного сообщества.

Одной из наиболее значимых классических теорий интеграции является функционализм, который в большинстве своем представляют работы Дэвида Митрани, а также Эрнста Б. Хааса, положившего начало неофункционализму. Основа данной теории состоит в приоритете общественного и человеческого блага перед неприкосновенностью государства как института. Таким образом, представители функционализма полагают, что независимое государство не имеет возможности самостоятельно удовлетворить потребности населения, а также отмечают, что в задачах государства не стоит обеспечение благосостояния граждан, а только поддержание деятельности самого института. Идея Митрани заключалась в том, что власть политиков означает усиление их влияния, вопреки созданию необходимых условий для жизни населения. Он предлагал переложить некоторые функции национального государства на некие международные экспертные организации, поскольку это позволит снизить уровень мировой напряженности и даст населению возможность участия в управлении за пределами территориальных границ [11]. Представитель неофункционализма, Эрнст Б. Хаас в работе «Объединение Европы» представляет интеграцию как «процесс, в ходе которого ожидания и политическая активность субъектов передается новому центру, институты которых обладают или хотят обладать властью над существующими национальными государствами. Конечной целью политической

интеграции станет создание нового политического сообщества, которое будет находиться над существующими сегодня институтами» [14]. Однако и сам основоположник данной теории, Д. Митрани, выявлял вероятность ошибок в интеграционном процессе. «Региональная» ошибка, по его мнению, заключалась в ограничении круга членов организации, «федеральная» – в стремлении государств таким образом увеличить политическую власть на мировой арене. Главным же недостатком самой теории была антигосударственная направленность процесса, в то время как современные исследователи признают необходимость существования суверенного образования с целью сохранить и защитить национальные особенности каждого государства.

Другой теорией интеграции выступает федерализм. О нем всерьез заговорили после Второй Мировой войны, когда некоторые исследователи утратили веру в возможность государства обеспечить безопасность своих граждан, для чего и требовалось создание нового института. Наиболее выдающимися представителями данного направления являются А. Спинелли и С. Пистоне. Они также высказывают идею ненациональных институтов. Главное отличие федерализма от функционализма состоит в необходимости придания международному объединению политического характера, тогда как функционалистическая интеграция более аполитична. Таким образом государствам предстоит отказаться от независимого существования [17]. Основной целью была именно национальная безопасность, которая должна закончить международные конфликты.

Функционализм и федерализм во многом представляют собой полярно противоположные взгляды на европейскую интеграцию. Функционализм ставит во главу угла сотрудничество государств, а федерализм предлагает отказаться от руководства правительств в вопросе интеграции. Впоследствии обе теории претерпели изменения, несколько смягчив свои утверждения, при этом образовались неофедерализм и неофункционализм. Первый приобрел региональные черты, а второй подчеркивал необходимость наличия общих интересов и платформы для дальнейшего развития на первоначальном этапе.

Тем не менее и новые теории также были подвержены критике. Главные аргументы их несостоятельности, высказывались межправительственниками, в ряды которых входили Эндрю Моравчик и Стенли Хоффман. Они заключаются в том, что государства не заинтересованы в передаче важных решений, таких как безопасность границ, надправительственному органу. Интеграционное объединение должно выступать в качестве успешного межправительственного сотрудничества, которое функционирует в условиях экономической взаимозависимости [15].

Поскольку технологическое и идеологическое развитие не стоит на месте, то и создается невозможность выбрать одну из теорий без использования преимуществ другой. Соответственно меняется и позиция государств по отношению к международному сотрудничеству.

Сегодня сформировались следующие виды международной интеграции:

- зона преференциальной торговли. Снижение тарифных и прочих барьеров для осуществления взаимной торговли;
- зона свободной торговли. Отсутствие налоговых сборов в торговле между участниками;
- таможенный союз. Установление общего тарифа при осуществлении торговой деятельности со странами, не входящими в сообщество;
- общий рынок. Расширение областей взаимодействия между странами;
- экономический и валютный союз. Установление единой политики во всех сферах экономической деятельности, принятие общей валюты.

Одним из главных примеров успешной интеграции, прошедшим все ее этапы, является Европейский Союз. Однако следует отметить его особенность как субъект именно региональной интеграции. Благодаря проведению стандартизации правовой сферы, которая действует во всех странах-членах ЕС, был создан рынок, объединивший ранее обособленные рынки товаров, капитала, труда и услуг. Это позволяет вырабатывать общую политику в отношении регионального развития и отдельных отраслей экономики. Отдельного внимания заслуживает факт введения так называемой Шенгенской зоны, в пределах которой отменен паспортный контроль. Также на территории Союза введена единая валюта – евро.

Таким образом, в интеграционном процессе, происходившем в ЕС, можно отметить как межгосударственную, так и надгосударственную составляющую.

На данный момент БРИКС уже движется по определенному пути, который нельзя отнести целиком к одной из теорий. Новым этапом в формировании общего пространства является создание Нового банка развития БРИКС в Шанхае и пула валютных резервов, свидетельствующее об утрате доверия к западным организациям МВФ и Всемирному банку. Его целью станет финансирование инфраструктурных проектов стран-участниц. БРИКС также планирует

отказаться от влияния доллара на свои экономики и перейти на взаиморасчет в национальных валютах. Однако это нельзя назвать революцией против американской системы, наоборот, эволюцией постоянно меняющегося и развивающегося мира.

Факт создания НБР БРИКС означает движение в сторону формирования общих правил валютного регулирования, а новая монетарная политика – увеличение объемов торговли между государствами, повышение эффективности финансовых рынков. Единая валюта позволяет уменьшить расходы при торговом взаимодействии, а также повысить стабильность национальных экономик.

Исследователи российского Национального Комитета по Исследованию БРИКС (НКИ БРИКС) выделяют следующие направления дальнейших этапов интеграционного процесса:

- международное торговое и экономическое сотрудничество, а также партнерство в инвестиционной сфере;
- реформирование сложившейся финансовой структуры;
- партнерство стран-участниц БРИКС с организациями регионального и международного уровня для поддержания безопасности, а также сохранение ООН как главного института мирового регулирования;
- сотрудничество, основанное на принципах равенства, взаимодополняемости и взаимной выгоды в экономической и научно-технической областях;
- а также создание новой идеологии международных отношений на основе совместности и равенства [3;4].

Однако поскольку общемировая напряженность все сильнее начинает влиять на сложившиеся экономические системы, возникает необходимость международного страхования для снижения рисков.

Торговые союзы, политические альянсы в нынешней ситуации также преследуют данную цель, однако наилучшим примером способности государств интегрировать и защищать собственные интересы является именно единый страховой рынок. Он позволяет удовлетворить желание обеих заинтересованных сторон: страховщика и страхователя, вне зависимости от того, кем конкретно они представлены.

Впервые официально о создании единого страхового рынка заговорили в 2014 году, на VI саммите БРИКС в г. Форталеза. По итогам саммита были подписаны декларация и план действий, в котором одним из направлений сотрудничества участников было обозначена страховая сфера. Одна из причин заключается в том, что национальные игроки на рынке страховых услуг не всегда в полной мере могут обеспечить нужный уровень обслуживания, и страхователи начинают искать другие источники предоставления услуг. Однако при отдельном рассмотрении интересов страховщика и страхователя, можно заметить то, что причины, побуждающие их к участию на рынке, противоположны, как у продавца и покупателя услуги, соответственно. Первый стремится у максимизации своей прибыли, а второй – наоборот, к снижению затрат и защите от риска возникновения ущерба [2].

В современных условиях увеличивается барьер для вступления на рынок, вследствие чего усложняется объединение национальных страховых рынков. Перестрахование, в ходе которого уже страховщик выступает в качестве клиента, вынуждает страховщика находиться в двойственном положении, когда его целью становится увеличение дохода и снижение издержек одновременно [5;12]. Однако перестрахование дает возможность диверсифицировать риски и уменьшить ущерб не только для страхователя, но и для страховщика [10].

Поскольку прибыль и затраты являются главными критериями услуг, помимо качества их предоставления, во избежание негативно влияющих последствий на обоих участников рынка можно использовать модель конфликтно-компромиссного управления [1].

Суть данной модели состоит в том, чтобы достичь компромисса при осуществлении страховой деятельности посредством взаимных уступок страхователя и страховщика. Возмещение убытков при страховом случае производится из «кармана» страховщика, который в свою очередь и формирует доход представителя услуги. То есть страхователь разделяет часть риска со страховщиком, и поэтому продавцу приходится выбирать определенную стратегию для выхода из рискованной ситуации [8]. Одним из решений подобного вопроса является снижение возможности страхового случая самим страховщиком с помощью превентивных выплат [6;9;13]. Таким образом, он получает нужную ему прибыль и в будущем максимально обезопасит своего клиента от ущерба. Для достижения этого необходимо тесное сотрудничество между правительствами и международными страховыми организациями. Второй способ

загрывает другую сторону страховых отношений – оплату за услуги страхования [7]. Так как страховщик всеми способами увеличивает получаемый доход, это побуждает также и повышать плату страхователя. Причем чаще всего это не обоснованно реальными факторами, а включает в себя как раз коммерческую надбавку. Опасность в данной ситуации таится в том, что определение добавочной стоимости происходит с позиции страховщика, поэтому стоимость услуги может быть сильно завышена, и оказаться чрезмерной для страхователя. Для решения этой проблемы требуется отменить возможность установления надбавки. Вследствие этого и у страховщиков, и у страхователей появится больше возможностей, снизится барьер для вступления новых участников, и кроме того благодаря конкуренции улучшится качество предоставления услуг.

В БРИКС структура национальных страховых рынков имеет свои особенности, в зависимости от уровня развития системы здравоохранения, уровня заработной платы, пенсионного обеспечения и так далее. Таким образом, услуги одних агентов позволят перераспределить риски других.

И в очередной раз примером страховой интеграции служит ЕС. Первым этапом подобного сотрудничества является установление правового регулирования, в ходе которого определяются правила деятельности на рынке. Из опыта ЕС можно выделить следующие особенности регулирования страховой сферы, которые впоследствии БРИКС имеет возможность реализовать при создании собственной страховой структуры:

- во-первых, каждый участник проходит процедуру лицензирования;
- во-вторых, принимаются законодательные акты, схожие с национальными, однако учитывающие специфику объединенного пространства;
- в-третьих, устанавливается страховая премия и иные ограничения для поддержания конкуренции;
- и в-четвертых, после выхода на рынок страховых агентов за ними продолжает осуществляться надзор для поддержания уровня качества предоставляемых услуг и защиты интересов страхователей.

Именно данные правила позволяют обеспечить многообразие услуг для покупателя, и защитить новых игроков при вступлении на рынок, однако они не отражают вышеизложенные проблемы отношений страхователя и страховщика и их неравной выгоды, что и является причиной необходимости использования на практике конфликтно-компромиссной модели.

В качестве итога, можно заключить, что БРИКС успешно проходит интеграционный процесс: избегает ошибок функционализма – то есть не ограничивает членство в организации (в сентябре 2015 года Аргентина изъявила желание вступить в БРИКС, при этом Бразилия и Китай уже рассматривают ее как потенциального участника), осуществляет тесное межправительственное сотрудничество, расширяет сферы дальнейшего партнерства, и кроме того ставит главной целью защищать собственные интересы на мировой арене, не подвергаясь влиянию западного мира, а не двигаться к захвату власти и диктованию условий другим участникам мирового сообщества. Что касается страхового рынка БРИКС, то его создания также имеет хорошие перспективы. Для формирования единой страховой системы межправительственные организации могут перенять опыт ЕС, как успешной модели объединенной страховой структуры, и усовершенствовать уже существующую систему с помощью конфликтно-компромиссной методологии для достижения наилучших результатов, как для страхователей, так и для страховщиков.

1. Васюкова, Л.К. Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий участников страхового рынка. / Л.К. Васюкова, Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева, Н.А. Мосолова, О.В. Козьминых // Вектор науки ТГУ. Сер.: Экономика и управление. – 2015. – № 4 (23). – С. 19–22.

2. Васюкова, Л.К. Страхование: методологические подходы к раскрытию сущности / Л.К. Васюкова, В.А. Останин // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и менеджмента. – 2011. – № 6 (57). – С. 35–37.

3. Виноградов, А.В. Диалоговый формат БРИКС и его роль в становлении многополярного мира / А.В. Виноградов // Сравнительная политика. – 2014. – №1. – С. 47–52.

4. Панова, В.В. БРИКС: проблемы взаимодействия и потенциал сотрудничества / В.В. Панова // Обозреватель. – 2013. – №1. – С. 39–53.

5. Boyer, M. M., Dupont-Courtade, T. The Structure of Reinsurance Contracts. // The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice. – 2015. – Vol. 40, issue 3. – Pp. 474–492.

6. Courbage, C., Loubergé, H., Peter, R. Optimal Prevention for Multiple Risks. // Journal of Risk and Insurance. 2015. Article first published online: 23 OCT 2015. / DOI: 10.1111 / jori.12105.

7. Dickson, D. C. M., Waters, H. R. Risk Models. – Edinburgh: Heriot-Watt University. 1992. – 187 p.
8. Eeckhoudt, L. Beyond Risk Aversion: Why, How and What's Next? // The Geneva Risk and Insurance Review. – 2012. – №37. – Pp. 141–155.
9. Forsstedt, S. Asymmetric Information on Risky Behaviour: Evidence from the Automobile Insurance Market. // The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice. 2014. Vol. 39, issue 1. pp. 104–145.
10. Garven, J., Hilliard, J., Grace, M. Adverse Selection in Reinsurance Markets. // The Geneva Risk and Insurance Review. – 2014. – Sep 1. – 222 p.
11. Haas, E.B. The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950–1957. 1958. – 552 p.
12. Ken Seng Tan, Chengguo Weng. Enhancing Insurer Value Using Reinsurance and Value-at-Risk Criterion. // The Geneva Risk and Insurance Review. – 2012. – № 37. – Pp. 109–140. / DOI:10.1057 / grir.2011.5.
13. Kunreuther, H. The Role of Insurance in Reducing Losses from Extreme Events: The Need for Public–Private Partnerships. // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. 2015. №40. pp. 741-762 / DOI: 10,1057 / gpp.201.
14. Mitran, D. The functional theory of politics. – London, 1975. – 295 p.
15. Moravcsik, A. Liberal Intergovernmentalism and Integration: A Rejoinder. // Journal of Common Market Studies. – 1995. – Vol. 33, №4. – Pp. 611–628.
16. O'Neil, J. Building Better Global Economic BRICs. // Global Economics. – 2001. – №66. – 16 p.
17. Spinelli, A. The growth of the European integration. – London, 1972. – P. 68.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368.1

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ТАРИФА НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

В.Н. Пахмутов,

магистрант 1 курса, кафедра Финансы и кредит

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

На современном страховом рынке России наблюдается конфликт интересов страхователя и страховщика. Страхователь стремится защитить свои имущественные интересы, а страховщик нацелен на получение прибыли. Данное противоречие выливается в необоснованно завышенные страховые тарифы. При этом фактор информационной асимметрии остается неучтенным. Разрешить противоречия субъектов страхового рынка может конфликтно-компромиссная теория.

Ключевые слова и словосочетания: *страхование, страховой рынок России, страховой тариф, конфликт интересов, конфликтно-компромиссная теория*

THE ISSUES OF INSURANCE TARIFF FORMATION IN THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

V.N. Pakhmutov,

magister student of 1st course, Department of Finance and Credit

*Far-Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

There is a conflict of interest between insured and insurer in the modern Russian insurance market. The insured seeks the defense of his material interests, but the insurer aims at profit. This collision pours into unreasonably high insurance tariffs. At the same time, factor of information

asymmetry remains unaccounted. Conflict-compromise theory allows us to solve the collisions between the insurance market participants.

Keywords: *insurance, Russian insurance market, insurance tariff, conflict of interest, conflict-compromise theory.*

Для эффективного осуществления хозяйственной деятельности и повышения своего благосостояния, экономическим субъектам необходимо учитывать всю возможную совокупность рисков, рационально их оценивать и принимать соответствующие управленческие решения. Понимание природы того или иного риска, причин его возникновения и ущерба от его реализации дает возможность управлять им.

Главные участники страховых отношений (страхователь и страховщик) договариваются о страховом тарифе, который в той или иной мере приемлем для обеих сторон. Тем не менее, принципы формирования страхового тарифа российскими страховщиками можно считать неадекватными, что является одной из причин стагнации на российском страховом рынке.

Страхователь, покупая страховой контракт, реализует главную цель страхования – защиту своих имущественных интересов от риска возможных убытков от опасных случайных событий. Его стратегия поведения на страховом рынке предельно прозрачна и понятна – купить как можно более надёжную защиту по условно минимальной цене.

Страховщик, вступая в страховые экономические отношения, также реализует свою главную цель – получить максимальную прибыль от своей деятельности на страховом рынке.

Очевидна противоречивость целей основных участников страховых отношений как продавца и покупателя товара на рынке. Цель страховщика – получение страховщиком прибыли от страхового предпринимательства для страхователя не только не обязательна, но и прямо противоречит его экономическим интересам [3].

Страхователь, доверяя защиту своих интересов страховщику, стремится убедиться в его финансовой устойчивости, требует полной прозрачности финансовых данных, а также имеет потребность получить индивидуальный и доступный страховой продукт. В то же время, страховщик стремится получить наиболее высокую прибыль и занять наибольшую долю рынка, ставя интересы страхователей на второе место. В связи с этим, страховые продукты приобретают стандартизированный характер, сопровождаются обширным приложением правил страхования, а тарифы становятся экономически необоснованными. Неудивительно, что страхователь утрачивает доверие к страховым продуктам – он не может убедиться в полной прозрачности страховых продуктов, не хочет вникать в многостраничные правила страхования и думает, что страховщик хочет его обмануть.

Подчеркнем, что для развития страхового рынка необходимо найти компромисс между интересами страхователей и страховщиков, установить страховые тарифы, экономически обоснованные как для страхователя, так и для страховщика [4].

На сегодняшний день, потенциальные страхователи при возникновении потребности в страховании рисков чаще прибегает к услугам консалтинговых фирм, предпочитая не тратить время на сравнение страховых тарифов разных страховых компаний. Консалтинговые фирмы, в свою очередь, выступая страховыми агентами, советуют клиентам обращаться именно в ту компанию, которая предлагает большее комиссионное вознаграждение, не учитывая в полной мере потребности страхователя. Тем самым, нарушается классическая и наиболее рациональная система отношений на страховом рынке. Страховые компании, в свою очередь, думают о том, как бы угодить своему агенту, который способен завести к ним большой страховой портфель, нежели об удовлетворении реальных потребностей страхователя. Более того, сами страхователи предпочитают получать «откаты» со своих страховых премий, проходящих через тот же самый механизм агентского вознаграждения. При этом, чем больший процент комиссии страховая компания уплачивает агенту, тем в меньшей мере она способна формировать свои страховые резервы и тем тяжелее ей возмещать убытки по страховым случаям. Исходя из повышенной убыточности страхового портфеля, страховщики вынуждены повышать страховые ставки, тем самым снижая спрос на свои страховые услуги. Очевидно, что данная система отношений нацелена на получение личных выгод субъектов страхового рынка, но при этом роль страхования как метода управления рисками отходит на второй план.

В данной ситуации, страховым компаниям необходимо переориентироваться на удовлетворение потребностей своих потенциальных клиентов, нежели страховых агентов, ограничивать процент агентского вознаграждения, углублять свои отношения с имеющимися клиен-

тами и повышать свою репутацию на рынке страховых услуг. В такой системе отношений будет расти спрос на добровольные виды страхования, повысится доверие экономических субъектов к механизмам страхования.

В парадигме конфликтно-компромиссного управления возникающими управленческими дисфункциями в формировании страховых отношений, должен быть найден локальный компромисс между страховщиком и страхователем.

Рассмотрим страховые отношения с точки зрения содержания страхования, как специфического товара, который продаётся страховщиком и покупается страхователем за определённую цену.

Заклучая страховой контракт, страхователь передаёт страховщику риск утраты дохода, имущества, возмещения ущерба третьим лицам и т.д. Передаёт он этот риск за плату – страховую премию, размер которой считается предметом переговоров сторон договора. Страховщик, принимая на себя риск страхователя, сам становится носителем другого риска – риска потери платёжеспособности [6].

Специфика страховых отношений между страховщиком и страхователем определяется двойственной формой страхового товара, который страховщик продаёт, а страхователь покупает на рынке.

В момент заключения страхового контракта, когда страховой риск ещё не реализовался, страховой продукт, который на рынке становится товаром, имеет для страхователя нематериальную форму. У страхователя, если в момент заключения страхового договора он не генерирует деликтные риски, может складываться лишь «вербальный образ страхового товара, т.е. словесное обещание страховой защиты, гарантии этой защиты, которые записаны на бумажном носителе – страховом полисе» [4, с. 223].

Напротив, для страховщика, в момент заключения страхового контракта, страховой товар, который он продаёт страхователя, приобретает материальную форму в виде полученной страховой премии, часть из которой он распределяет в страховые резервы, а часть распределяет в виде ресурсов для покрытия своих расходов, а также в виде нормативной прибыли. Существенно, что нормативную прибыль страховщика страхователь оплачивает авансом, не зависимо от эффективности работы страховщика. Таким образом, противоречия в целях страховщика и страхователя не только не сглаживаются, а обостряются, потому как игнорируется сущностная природа самого концепта прибыли как финансового результата производственного цикла. Пока страховой риск не реализовался, и у страховщика не возникла необходимость производить выплату, страховые резервы являются фактически единственной формой материализованных обязательств страховщика по всем действующим на текущий момент договорам [2].

Локальный компромисс в разрешении противоречий, возникающих между страхователем и страховщиком, заключается в определении таких параметров страхового контракта, который делают его наиболее выгодным для страховщика, т.е. максимизируют результаты его коммерческой деятельности, при условии, что страхователю взаимодействие со страховщиком тоже выгодно [2]. С точки зрения страхователя одновременно должны выполняться два условия: параметры договора и его цена – страховая премия – направлены на достижение целей участников страховых отношений, как страхователя, так и страховщика.

Параметры договора, исходя из условий индивидуальной рациональности страхователя, которое ещё называется условием участия в страховом контракте, должны быть таким, чтобы страхователь, заключая контракт, получал некоторый минимальный уровень полезности, не меньший, чем он мог бы получить, не заключая договора страхования.

Страховщик, на основе актуарных расчётов определяет исходную базовую цену страхового товара, то есть формирует страховой тариф. Формирование страхового тарифа происходит на основании оценки андеррайтером страховой компании степени риска, которая включает в себя оценку вероятности наступления страхового события и величину тяжести ущерба. Мы придерживаемся научной концепции, что «страховой риск» есть *differencia specifica* по отношению к понятию риск, выступающим определённым образом родовым понятием, или *genus proximum*. Поэтому мы можем утверждать, что «риск – это оцененная вероятностью опасность реализации случайного события, для управления которого субъекты располагают необходимыми ресурсами» [5].

Формируя базовый страховой тариф, андеррайтер пользуется классическим набором инструментов – законом больших чисел, законом однородности выборки статистических данных, данными о кумуляции рисков, проблемой зависимости рисков, разделением риска на до-

пустимый и катастрофический, распределением риска внутри страхового портфеля [6]. Главная задача андеррайтера при формировании базового страхового тарифа – обеспечить достаточность страховых резервов для производства страховых выплат в соответствии со сложившимся уровнем убыточности. Поведенческая стратегия страхователя, его отношение к риску не учитываются андеррайтером при формировании базового страхового тарифа. Страховщик исходит из предположения, что поведение страхователя «разумно, и человек не ставит задачу извлечь выгоду из неблагоприятного случая» [7]. Между тем, застрахованный субъект стремится избежать риска меньше, чем незастрахованный.

Подходы к формированию базового страхового тарифа, учитывающие поведенческую стратегию страхователя, фиксируют необходимость формирования гибких параметров, как самого страхового контракта, так и появлению дополнительных надбавок в структуре страхового тарифа [1].

Учитывая противоречивость целей страховщика и страхователя, компромисс между ними достигается только при условии оптимизации значений функций полезности одного и другого участника. Для страховщика целесообразно заключать договор со страхователем в том случае, если вероятность наступления страхового случая и интенсивность ущерба, то есть уровень риска, будут меньше страховой премии, которую заплатит страхователь по контракту. Возможность получения прибыли от контракта ограничена отношением страхователя к риску.

Для страхователя условия выгодности страхового контракта определяется его субъективной оценкой уровня риска, которая формируется на основании информации о возможных убытках, вероятности их реализации и параметров поведенческой стратегии страхователя. Если страхователь склонен к риску, то есть вероятность наступления убытков и их разрушительность в оценке страхователя выше, чем величина страховой премии, то он наверняка захочет заключить страховой контракт по цене, предложенной страховщиком.

Если страхователь реализует предупредительную стратегию, принимает меры для предупреждения риска и снижения размеров убытков, то тогда он будет оценивать выгодность страхового контракта с точки зрения возможных потерь в будущем и величины страховой премии.

При заключении страхового контракта страховщик учитывает, что его информация о параметрах поведенческой стратегии страхователя может быть не только ограничена, но и недостоверна. Из условий выгодности заключения страхового контракта с определёнными параметрами страхователь оптимизирует оценки своей поведенческой стратегии.

Тогда страховщик должен принять управленческое решение, связанное с определением параметров страхового контракта, в том числе цены, которое будет определять некоторые параметры поведенческой стратегии страхователя. Эти управленческие решения должны касаться определённых параметров договора, касающихся обязанностей страхователя, ограничений на определённые действия, мероприятий, реализация которых может привести к уменьшению вероятности наступления страхового случая или снизить размер предполагаемых убытков. Локальные компромиссы, которые достигаются при определении параметров страхового контракта и определении его цены позволяют нивелировать противоречия в целях участников страховых отношений.

Сегодняшняя модель российского страхового рынка не предполагает возможности формирования страховых резервов предупредительных мероприятий, средства которых могли бы быть направлены на снижение вероятности страховых случаев или размеров убытков. Компенсационная модель страхового рынка, на которой не продаются страховые товары, обеспечивающие защиту имущественных интересов страхователей во всех её аспектах – предупреждение, ограничение и ликвидация последствий страховых случаев – являются главными ограничениями для развития российского страхового рынка.

Страхование является эффективным методом управления риском только тогда, когда оно снижает вероятность реализации такого риска и величину разрушительных убытков. При формировании базового страхового тарифа страховщик должен учитывать те затраты, которые понёс страхователь для уменьшения вероятности реализации страхового риска и размера убытков.

Снижение вероятности наступления страховых событий и размеров ущерба снижают риски неплатежеспособности самого страховщика, увеличивают инвестиционный потенциал страховой компании, тем самым обеспечивая достижение как основной цели страхователя –

получение эффективной страховой защиты от опасных случайных событий, так и цели страховщика – получение прибыли от страхового предпринимательства.

1. Бурков, В.Н. Механизмы страхования в социально-экономических системах / В.Н.Бурков, А.Ю.Заложнев, О.С.Кулик, Д.А.Новиков. – М.: Издательство: Институт проблем управления им. В.А. Трапезников РАН, 2001. – 109 с.

2. Васюкова, Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. – Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012. – 137 с.

3. Васюкова, Л.К. Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий участников страхового рынка / Л.К.Васюкова, Н.Н.Масюк, М.А.Бушуева, Н.А.Мосолова, О.В.Козьминых // Вектор науки ТГУ. Сер.: Экономика и управление. – 2015. – № 4 (23). – С. 19–22.

4. Гомелля, В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля; под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.

5. Останин, В.А. Страхование в концепции обеспечения экономической безопасности коммерческих предприятий / В.А. Останин // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2015. – № 3(72). – С. 80–86.

6. Панюков, А.В. Метод динамического анализа платёжеспособности страховой компании / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Вестник Пермского университета. – Вып. 2(5). – 2010. – С.51-62.

7. Шахов, В.В. Теория и управление рисками в страховании / В.В. Шахов, В.Г. Медведев, А.С. Миллерман. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 658.8.03

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ИНВЕСТИРОВАННОГО КАПИТАЛА ПРИ РЕГУЛИРОВАНИИ ТАРИФОВ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

А.А. Пашина

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Проведен анализ влияния государственной политики контроля над тарифами на деятельность электроэнергетической отрасли Приморского края. Учитывались методы тарифного регулирования, динамика тарифов, состояние электроэнергетической отрасли Приморского края, в частности филиала АО «ДРСК» «ПЭС». В статье описаны итоги долгосрочного периода регулирования тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала (RAB-метода) в Приморском крае.

Ключевые слова и словосочетания: *электроэнергетика, RAB-регулирование, региональная экономика, тариф, российский Дальний Восток, необходимая валовая выручка.*

APPLICATION RAB-METHOD IN THE REGULATION OF TARIFFS IN PRIMORYE TERRITORY

A.A. Pashina,

1st course magister, department of international business and finances

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

The analysis of the impact of government policy on tariff control activities of electric power industry of Primorye Territory. We took into account the methods of tariff regulation, tariff dynamics, the state electricity industry of Primorye Territory, particularly the branch of JSC «FEDC»

«PEN». The article describes the results of a long-term period of tariff regulation using the method of return on invested capital (RAB-method) in the Primorsky Territory.

Keywords: economy of electric power, RAB, regional economy, the electricity tariff, the Russian Far East, necessary gross proceeds.

Энергетика является базовой инфраструктурной отраслью Российской экономики. Единая электроэнергетическая система охватывает всю обжитую территорию России и является одним из крупнейших в мире централизованно управляемым энергообъединением.

На территории Приморского края действует филиал АО «ДРСК» «Приморские электрические сети», основными видами деятельности которого являются:

- оказание услуг по передаче электрической энергии;
- оказание услуг по распределению электрической энергии;
- оказание услуг по присоединению к электрическим сетям.

Данные виды деятельности являются монопольными и подлежат государственному регулированию.

Тарифы на передачу электроэнергии и размер платы за технологическое присоединение утверждаются Департаментом по тарифам Приморского края.

Приказом Федеральной службы по тарифам от 30 марта 2012 года N 228-э[2] утверждены Методические указания по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала, так называемого RAB-метода (от Regulatory Asset Base – регулируемая база капитала).

Рассмотрим RAB-регулирование как инструмент привлечения инвестиций в электроэнергетику Приморского края.

Разработан данный метод специально для повышения экономической эффективности деятельности субъектов электроэнергетики и привлечения частных инвестиций на модернизацию и развитие инженерной инфраструктуры. Метод расчета тарифов инфраструктурных организаций, основанный на возврате сделанных вложений, позволяет запустить процесс инвестирования в распределительный сетевой комплекс без кратного роста тарифов для потребителей.

Система регулирования тарифов на основе возврата вложенных средств – RAB – довольно молодая. Однако она уже зарекомендовала себя как наиболее эффективный способ привлечения инвестиций в сети.

История RAB началась в Великобритании в начале 1990-х годов. Работа системы регулирования на основе RAB в Великобритании оказалась очень эффективной: регулируемые компании снизили свои издержки в несколько раз, что повлекло серьезное снижение тарифа при увеличении инвестиций в отрасль. Поэтому система RAB в мире считается образцом тарифного регулирования, в первую очередь для распределительных электрических сетей, систем водоснабжения и связи.

Система регулирования на основе международного опыта стала центральным элементом стратегии развития распределительного сетевого комплекса, разработанной АО «ФСК ЕЭС», так как позволяла решить основную проблему – рост инвестиций в отрасль без кратного роста тарифов за счет более длительного срока возврата вложений.

В июне 2008 года Владимир Путин подписал в новой редакции постановление правительства об основах ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии [3]. Работа над проектом постановления велась больше двух лет, и оно является примером внедрения передового международного опыта в российскую систему регулирования [6].

В соответствии со статьями новой редакции постановления, необходимая валовая выручка, посчитанная по методу RAB, включает в себя текущие расходы, доход на инвестированный капитал и возврат инвестированного капитала. В отличие от системы «затраты плюс» в выручку не включаются непосредственно инвестиционные расходы. Они включаются в базу инвестированного капитала и возвращаются инвестору в течение 35 лет. Все это время на них начисляется доход, который также включается в тариф.

15 сентября 2009 года Правительство Российской Федерации рекомендовало администрациям регионов в 2010 году перевести распределительные электросетевые компании на RAB-регулирование тарифов.

«Приморские электрические сети» стали первым филиалом АО «ДРСК», перешедшим на новый метод тарифообразования на основе метода доходности инвестированного капитала.

Новый метод действует для компании с 1 января 2010 года. Первый период регулирования – 3 года (2010-2012 гг.).

Таким образом, по Приморскому краю в результате внедрения данной методики сумма, направляемая на инвестиции в 2010 году, увеличилась более чем в 3 раза – по традиционной схеме расчета в данном году было бы направлено порядка 450 миллионов рублей, по методу RAB удалось привлечь инвестиционный портфель в сумме более полутора миллиардов рублей.

В 2012 году было вынесено решение о продлении срока действия первого трехлетнего долгосрочного периода регулирования до 1 июля 2017 года.

На сегодняшний день RAB-регулирование тарифов оценивается как достаточно перспективный и эффективный метод привлечения инвестиций в отрасль. При этом основным недостатком системы является неизбежный рост тарифов сетевых компаний.

С точки зрения потребителя, обеспечивать за свои средства инвестирование в отрасль несправедливо, так как получать услугу у другого поставщика с иной ценовой политикой не представляется возможным [5]. Однако необходимо принимать во внимание, что основным владельцем сетевых компаний и, соответственно, регулятором тарифа является государство, а источником государственных инвестиций обычно выступают налоги, которые уплачиваются в конечном итоге потребителями.

При RAB-регулировании данный принцип сохраняется, то есть при получении и оплате услуг часть средств напрямую (при регулирующем вмешательстве государства) превращается в инвестиционную составляющую, обеспечивающую прогрессирование отрасли. А развитая энергетическая инфраструктура непосредственно способствует развитию бизнеса и экономики в целом, являясь при этом стратегически важной составляющей функционирования государства и обеспечения его энергетической безопасности в международном масштабе.

На основе долгосрочных параметров регулирования и планируемых значений параметров расчета тарифов, определяемых на долгосрочный период регулирования, регулирующие органы рассчитывают необходимую валовую выручку (НВВ) регулируемой организации на каждый год очередного долгосрочного периода регулирования [7].

НВВ включает в себя три компонента: текущие расходы, доход на инвестированный капитал и возврат инвестированного капитала, поэтому ее размер должен быть достаточен для того, чтобы акционеры и инвесторы вернули весь инвестированный капитал в долгосрочном периоде (в срок до 35 лет).

Взяв за основу необходимую валовую выручку, регулятор рассчитывает тариф на передачу электроэнергии по сетям. Тариф при RAB-регулировании, в отличие от схемы «затраты плюс», устанавливается не на один год, а на долгосрочный период 3–5 лет. Что является принципиальной разницей. Компания в течение 1-3 лет снижает свои издержки, но продолжает работать по утвержденному тарифу. Сэкономленные средства остаются в компании и идут ей в прибыль. Данный метод стимулирует компанию снижать операционные расходы.

При установлении долгосрочных тарифов возможны существенные ошибки прогнозов инфляции, инвестиционных расходов и пр. В случае если прогноз на прошедший год оказался неверен, то после поступления фактических данных за прошедший год будет рассчитана скорректированная величина необходимой валовой выручки. Если выручка, полученная компанией, отличалась от нее, в следующем году будет произведена соответствующая компенсация.

В течение долгосрочного периода регулирования регулирующими органами ежегодно производится корректировка необходимой валовой выручки, устанавливаемой на очередной финансовый год, с учетом отклонения фактических значений параметров расчета тарифов от планировавшихся значений.

20 декабря 2012 года департаментом по тарифам Приморского края было вынесено постановление № 84/13 «Об определении необходимой валовой выручки и долгосрочных параметров регулирования по передаче электроэнергии, осуществляемой АО «ДРСК» (филиал Приморские электрические сети) на территории Приморского края, в отношении которого применяется метод доходности инвестированного капитала на 2012-2017 годы».[1] В последующие годы выносились постановления о внесении изменений в данное постановление (№ 80/24 от 19.12.2013, № 2/3 от 29.01.2014, № 62/8 от 17.12.2014, № 21/6 от 27.05.2015). Таким образом, департамент по тарифам Приморского края неоднократно в течение года кор-

ректирует НВВ, что видно из данных, представленных в таблице 2, где жирным выделены суммы НВВ, подвергшиеся изменению [4].

Таблица 1

Необходимая валовая выручка филиала АО «ДРСК» «Приморские электрические сети» на долгосрочный период регулирования (без учета оплаты потерь) (2012–2017 гг.)

тыс. руб.

Год	Постановление департамента по тарифам Приморского края						
	от 20.12.2012 № 84/13	от 19.12.2013 № 80/24	от 29.01.2014 № 2/3	от 17.12.2014 № 62/8	от 27.05.2015 № 21/6	от 29.12.2015 № 69/10	от 17.02.2016 № 9/6
2012	4641935,9	4589880,3	4589880,3	4589880,3	4589880,3	4589880,3	4641935,9
2013	5166391,1	5165811,2	5166391,1	5166391,1	5166391,1	5166391,1	5166391,1
2014	5699894,9	5042664,3	5042664,3	5042664,3	5042664,3	5042664,3	5042664,3
2015	6441972,1	5635532,3	5994647,8	4703580,9	4597272,1	4703580,9	4597272,1
2016	7256311,2	6471354,8	6941159,4	6688398,0	6688398,0	5451227,7	5451227,7
2017	8183680,1	7352418,3	8903218,5	9753080,9	9884064,0	9749551,1	9766135,9
Итого за период 2012-2017 гг.							
	37390185	34257661	36637961,4	35943996	35968670	34703295	34665627

Проанализируем эффективность регулирования тарифа на электроэнергию методом RAB во втором долгосрочном периоде 2012–2017 гг.

В Приморском крае за период регулирования 2014–2016 гг. наблюдается тенденция уменьшения НВВ по отношению к первоначально установленным значениям. Так НВВ, установленная на 2014 год уменьшилась на 657 230,6 тыс. руб., на 2015 год – 1 844 700 тыс. руб., на 2016 год – 1 805 083,5 тыс. руб. Исходя из данных табл. 2, возврат данных сумм в НВВ планируется в 2017 году в количестве 1 582 455,8 тыс. руб. При этом общая сумма за период 2012–2017 гг. уменьшилась на 2 724 558,30 тыс. руб., что противоречит приказу ФСТ России от 30.03.2012 N 228-э (ред. от 18.03.2015) «Об утверждении Методических указаний по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала»: «Органы регулирования вправе перераспределять необходимую валовую выручку организации между годами в пределах одного долгосрочного периода».

Таблица 2

Динамика среднего тарифа на передачу электроэнергии на 2012–2017 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Необходимая валовая выручка, тыс. руб.	4 641 935,9	5 166 391,1	5 042 664,3	4 597 272,1	5 451 227,7	9 766 135,9
Полезный отпуск, млн кВтч	10 072,6	10267,1	9328,4	8614,1	8778,2	8867,0
Средний тариф, коп./кВтч	46,1	50,3	54,1	53,4	62,1	110,1
Изменение среднего тарифа, %		109,19%	107,43%	98,73%	116,36%	177,36%

Исходя из данных таблицы 3, средний тариф на передачу электроэнергии в 2015 году уменьшился по сравнению с 2014 годом на 1,27 %. При этом за последующие два года предполагается увеличить тариф больше чем в два раза за счет возврата сумм сглаживания НВВ за прошедшие годы.

Средний тариф распределительных сетевых компаний на передачу электроэнергии непосредственно зависит от необходимой валовой выручки. Таким образом, чем больше НВВ, установленный Департаментом по тарифам Приморского края, тем больше средний тариф и, следовательно, больше доход предприятия.

В таблице 3 представлена динамика среднего тарифа на передачу электроэнергии в 2012–2017 гг., рассчитанная с использованием НВВ, установленного департаментом по тарифам Приморского края.

Устанавливая настолько значительное повышение тарифа, департамент по тарифам Приморского края должен учитывать негативную реакцию общества. Поэтому, вполне возможно, что филиалу АО «ДРСК» ПЭС нет оснований ожидать значительного роста НВВ.

Все независимые экспертизы последних лет выявляют, что в тарифах не учтены в достаточной степени средства на инновацию фондов, не предусмотрена возможность обновления парка приборов учета и повышения надежности сетей – тариф до сих пор остается социально ориентированным, и по данным проверки Ростехнадзора, темп старения фондов несоизмерим с обновлением и вводом новых мощностей. Энергетики, чтобы максимально сохранить надежность энергоснабжения, привлекают заемные средства, при этом обслуживание кредитов (процентные ставки) не в полной мере учитываются в тарифе, а в последние годы это особенно ощутимо из-за роста кризисных явлений.

Столь депрессивная инвестиционная политика компании связана с тарифными потерями приморского филиала АО «ДРСК», сложившимися в период с 2012 по 2015 годы.

Данные обстоятельства снижают привлекательность распределительных сетей для вложения инвестиций. В руководстве АО «ДРСК», которое является главным и практически единственным инвестором «Приморских электрических сетей», считают нецелесообразным в столь неблагоприятных экономических условиях продолжать инвестирование в приморскую энергетику, приводящее в конечном итоге к наращиванию убытков [8].

В тарифах, которые определил профильный департамент администрации края, не учтены ни реновации электросетевого хозяйства, ни возврат денежных средств, включая собственные и кредитные ресурсы, уже вложенных АО «ДРСК» в строительство и реконструкцию сетей на территории Приморского края.

Заморожены или перенесены на более поздний срок все крупные проекты, запланированные в Приморском крае ранее. Непростая финансовая ситуация, сложившаяся в «Приморских электрических сетях», заставляет руководство сокращать инвестиционную и ремонтную программы. Так, на неопределенный срок приостановлен проект реконструкции распределительных сетей. По всему краю передвинуты сроки реализации программы по замене устаревшего коммутационного оборудования на подстанциях 35–110 кВ. Полностью свернут проект внедрения программно-технического комплекса «Центр управления сетями».

В антикризисном режиме все же будут выполняться мероприятия по технологическому присоединению. Около 99 % всей инвестиционной программы филиала составляют работы по реконструкции и строительству сетевых объектов для подключения новых заявителей. И всего 1% из инвестиционной программы в 2016 году может быть направлен на повышение качества энергоснабжения, внедрение системных решений по модернизации электросетевого комплекса Приморского края.

Сложившаяся финансовая ситуация напрямую связана с ростом аварийных отключений в Приморском крае. Состояние распределительного сетевого комплекса в Приморье близко к критическому, об этом свидетельствует физический износ сетевого оборудования, он достигает 67 %.

Финансовых средств «Приморским электрическим сетям» достаточно лишь для проведения аварийно-восстановительных и эксплуатационных работ, не требующих больших материальных затрат.

Если не обращать внимания на условия, в которые поставлено ведущее электросетевое предприятие Приморского края – филиал АО «ДРСК» «Приморские электрические сети», в ближайшее время в регионе может усугубиться ряд проблем в электроэнергетике. Проблема

свободных энерго мощностей особенно актуальна для самой развитой и востребованной бизнесом южной части края, где только за 2014 год число центров питания 35–110 кВ, доступных для подключения новых потребителей, сократилось на четверть [8].

В заключение отметим, что RAB-регулирование используется во многих странах, и его преимущества доказаны временем. Семнадцать распределительных сетевых комплексов работают по новой системе тарифообразования и в России. Переход всех сетевых компаний на RAB-регулирование осложняется несовершенством законодательства, отсутствием целостной нормативной базы. Пока сама методология перехода на RAB-регулирование многим видится несколько «сырой».

Главной проблемой RAB-регулирования на сегодняшний день является тот факт, что некоторые органы регулирования не устанавливают долгосрочных параметров RAB либо пересматривают их в течение года, что недопустимо по действующему законодательству. В настоящее время ведется работа по совершенствованию законодательной базы по переходу сетевых компаний на долгосрочное регулирование. В частности, планируется внести изменения в методические указания по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала (приказ ФСТ России № 231-э от 26 июня 2008 года).

На протяжении многих лет сетевой комплекс находился в состоянии стагнации, потому что при скудности тех ресурсов, которые получали за свои услуги энергетики, большая часть шла на поддержание тепловых источников и генерации как основы формирования энергетического комплекса. Распределительно-сетевой комплекс финансировался и сегодня финансируется по остаточному принципу, что, конечно, не приводит к его обновлению в необходимой мере.

1. Об утверждении Методических указаний по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала: Приказ ФСТ России от 30.03.2012 № 228-э // [Электронный ресурс] / СПС «КонсультантПлюс»

2. О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2004 г. № 109 [Электронный ресурс] / СПС «КонсультантПлюс»

3. Даниловских, Т.Е. Оценка эффективности использования основных производственных фондов предприятия, как основа разработки его производственной стратегии / Т.Е. Даниловских // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 100–106.

4. Ворожбит, О.Ю. Конкурентные преимущества в системе конкурентных отношений организации / О.Ю. Ворожбит, А.А. Зайцева // Экономические науки. – 2008. – № 40. – С. 258–262.

5. Кузьмичева, И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации. / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 8-3. – С. 118–122.

6. Об определении необходимой валовой выручки и долгосрочных параметров регулирования по передаче электроэнергии, осуществляемой АО «ДРСК» (филиал Приморские электрические сети») на территории Приморского края, в отношении которого применяется метод доходности инвестированного капитала на 2012–2017 годы: Постановление департамента по тарифам Приморского края от 20.12.2012 г. № 84/13

7. Департамент по тарифам Приморского края // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tarifprim.narod.ru/>.

8. Пашина, А.А. Регулирование тарифов на электроэнергию в приморском крае / А.А. Пашина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8 (часть 4). – С. 727–732.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВУЗОВ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ

К.А. Потребентина

аспирант 1 года обучения, кафедры финансы и кредит

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

Субоптимальность инвестиций в человеческий капитал требует новых подходов к разработке механизма финансового обеспечения вузов. В статье рассмотрены различные источники финансирования российских университетов сквозь призму выгод и рисков участников образовательного процесса, предложен подход к разработке механизма финансирования вузов на основе определения функций полезности каждого из субъектов данных экономических отношений.

Ключевые слова и словосочетания: субоптимальность инвестиций, функция полезности, компетентностная модель, совместное финансирование, распределение рисков.

FINANCING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS A MECHANISM FOR INCREASING THE SOCIAL AND ECONOMIC BENEFITS OF EDUCATION

K. Potrebentina

graduate student of the 1st year, Finances and Credit Department

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

Suboptimality of investment into human capital requires new approaches to the development of universities' funding mechanism. The article describes the various financial sources of Russian universities from the benefits and risks of the educational process participants' point of view, and offers the approach to the development of higher education institutions' funding mechanism by utility functions analysis of each participant of this economic relations.

Keywords: suboptimality of investments, utility function, model of competence, joint financing, risks sharing

Университет как институциональная форма организации науки со времён своего возникновения всегда был не столько генератором и транслятором знания, сколько воспитателем духа [16]. Тем не менее, на протяжении длительного времени университетское образование, как, в общем-то, и образование в целом, не было массовым. Обращаясь к истории, можно заметить, что элитарность образования и, как следствие, дифференциация в уровне человеческого капитала, неизбежно ведущая к классовости и расслоению общества, замедляла экономическое развитие. С другой стороны, созданная немецкими реформаторами XIX в. новая модель неоклассического университета положила начало доступности образования для широких масс [2].

Массовое образование стало феноменом индустриального общества и одним из важнейших факторов, обеспечивших возможность экономического развития. И это логично, поскольку снижение дифференциации в уровне интеллектуального развития различных социальных слоёв, приводящее к росту уровня доверия будет способствовать снижению транзакционных издержек между экономическими агентами и, следовательно, нивелировать барьеры для экономического процветания [12]. Однако на сегодняшний день, по данным исследования ВЦИОМ на 2016 год, россияне считают высшее образование менее доступным, чем в советское время [4]. При этом мнение российских граждан вполне оправдано – реальные распола-

гаемые доходы населения с 2014 года имеют тенденцию к снижению, а государственные расходы на образование сокращаются в условиях дефицита бюджета на 2015–2017 гг. [10; 5].

В образовании явно прослеживаются неотделимые друг от друга интересы и потребности двух участников – личности и общества, что неизбежно рождает проблему субоптимальности инвестиций в человеческий капитал [1].

Государство, осознавая роль инвестиций в человеческий капитал в социально-экономическом развитии полностью обеспечивает финансирование школьного образования, и экономический эффект от первых лет обучения максимален [13]. С каждым последующим годом экономическая отдача от образования снижается, соответственно, снижается и уровень финансового обеспечения [8].

Для государства важны внешние эффекты от образования, в то время как домохозяйства рассматривают образовательные услуги, в первую очередь, как частное благо и не могут осознать весь спектр положительных и отрицательных экстерналий. В этот момент объективно возникает необходимость государственного участия [14]. Однако регулирование «сверху» не всегда рационально: в таких случаях необходимы координационные рычаги, которые позволят максимизировать функцию полезности для всех субъектов экономических отношений в сфере образования. Согласно теории игр, именно скоординированные действия приводят к максимальному положительному эффекту, а ведя себя рационально по отдельности, участники придут к нерациональному решению [15].

Стоит, однако, отметить, что участники образовательного процесса выступают не только максимизаторами своих функций полезности, но и следуют определенным привычкам, нормам и правилам сложившейся институциональной среды [7; 16]. Выбирая будущую профессию, студент может руководствоваться комплексом мотивов, например, потребностью в самовыражении, общественном признании, стремлением к власти. Но нематериальные стимулы, такие как престиж профессии, статус, в долгосрочной перспективе всё-таки направлены на улучшение финансового благосостояния, что позволяет говорить о преобладании именно экономической мотивации при выборе направления обучения. По данным опроса ВЦИОМ, 40% россиян уверены, что существует прямая зависимость между уровнем образования и материальным благополучием [4].

Как следствие, многие вузы идут по пути наибольшей коммерциализации своей деятельности, реагируя на спрос населения на наиболее престижные и высокооплачиваемые, а значит, и дорогостоящие специальности, при этом качество обучения зачастую не соответствует требованиям рынка труда [4].

Многие исследователи с сожалением отмечают, что в современном обществе институциональная функция университета подменяется экономической. Всё чаще и чаще встречаются заявления о том, что сегодняшний университет «в руинах», «накануне схода лавины» или вовсе «умер» [6; 3; 10]. Это относится не только к деятельности университета как хозяйствующего субъекта, вынужденного в современных реалиях максимизировать свои доходы и наиболее эффективно использовать финансовые ресурсы, когда при этом качество предоставляемого образования отходит на второй план. Речь идёт, скорее, о подмене ценностных ориентиров при реализации миссии вуза, его личностно-формирующего потенциала в социально-экономическом пространстве общества. Наиболее важным становится именно экономический эффект от образования, нежели социальный или культурный [7].

Домохозяйства могут по-разному рассматривать высшее образование: как инвестиции в человеческий капитал; как потребительский товар (luxury good); как «сигнал» [12]. Но в любом случае, они стремятся к максимизации своих доходов именно в долгосрочном периоде, сопоставляя упущенные выгоды с теми, которые, возможно, будут получены в будущем, так как экономический эффект от получения образования проявляется не сразу. То есть краткосрочные экономические эффекты не так важны для домохозяйств, а, следовательно, и финансирование ими образовательных услуг целесообразно осуществлять на долгосрочной основе. Но в этом случае необходима система государственных гарантий любых накоплений (в том числе и на образование). Учесть нужно и то, что финансовые накопления домашних хозяйств подвержены как внутренним (изменение благосостояния семьи), так и внешним (инфляционным, валютным) рискам. При этом часть рисков, которым подвержены накопления населения, не может быть застрахована, однако, это не означает, что ими нельзя управлять. Создание системы государственных гарантий накоплений граждан стать значимой составляющей коорди-

национного финансового механизма, обеспечивающего синергетический эффект от инвестиций в образование для экономического развития.

Другим потенциальным инвестором в образование является бизнес, для которого также очевидна необходимость идти на компромисс, выбирая между текущими и будущими доходами. Ввиду неполноты информации о будущих рисках и выгодах инвестиций в образование своих будущих сотрудников, объективной сложности оценки долгосрочных перспектив, работодатели, как правило, вынуждены делать выбор в пользу отказа от участия в софинансировании образования. Стоит также отметить, что экономическую целесообразность расходов на обучение персонала в целях уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль обосновать сложно, а налоговое стимулирование, между тем, в современных российских реалиях является одним из наиболее эффективных инструментов стимулирования экономических агентов.

Как отмечалось выше, для максимизации положительных внешних эффектов и отдачи на предельные издержки в сфере образования необходима координация взаимодействия инвесторов в образование и создание системы гарантий интересов каждого из них. Но участники образовательного процесса имеют различные горизонты планирования, и их цели, которые, в сущности, являются общими, имеют разнонаправленные векторы. Это можно выразить через функции полезности каждого из субъектов такого рода экономических отношений.

Из множества мотивов участников образовательного процесса можно выделить те, которые являются ведущими для каждого из них в стратегическом смысле и сочетают в себе нематериальные и материальные стимулы. Главной предпосылкой для выявления данных мотивов служат те приобретаемые студентом компетенции, которые являются в различной степени предпочтительными для каждого из участников финансирования образования.

Можно выделить три группы таких ключевых компетенций:

1. Общекультурные, выражающие социальный заказ общества на членов, обладающих высоким уровнем социального и культурного потенциала, способных внести вклад в общественное развитие, и при этом имеющие определенную культуру потребления;
2. Общепрофессиональные компетенции, являющиеся ответом на запрос общества в определенной профессии;
3. Специальные профессиональные компетенции, отвечающие на потребность работодателя в выполнении конкретного набора функций.

Каждая из компетенций является ценной для участников образовательного процесса в той или иной степени. Например, государство, вероятнее всего, будет максимизировать свою функцию полезности по общекультурным компетенциям, имеющим наиболее ярко выраженные внешние эффекты, в меньшей степени – по общепрофессиональным, и гораздо менее – по специальным профессиональным компетенциям. Для домохозяйств, напротив, наиболее важными будут являться, по мнению автора, общепрофессиональные компетенции, немного менее значимыми – общекультурные компетенции, и ещё менее ценными – специальные профессиональные компетенции. Для работодателя, очевидно, важнее всего именно специальные профессиональные компетенции, чуть менее значимы – общепрофессиональные, и ещё меньше – общекультурные.

Таким образом, в образовательном процессе формируется полистратегия, выражающаяся через систему функций полезности, согласованная максимизация которой способна привести к наибольшей эффективности не только с экономической, но и социальной точки зрения [9].

Традиционно проблема субоптимальности инвестиций в человеческий капитал решается путем субсидирования образования из бюджетных средств, альтернативный вариант – участие государства в программах льготного образовательного кредитования. И в том, и в другом случае существует риск потери финансовых ресурсов. При невостребованности студента на рынке труда или незавершении им своего обучения в вузе средства, потраченные на его образование, не будут возвращены в бюджет, а социальный заказ на специалиста в лице данного студента не будет исполнен, следовательно, бюджетные ресурсы были израсходованы неэффективно. Аналогично существует кредитный риск для банка (небанковской кредитной организации) и для государства при льготном образовательном кредитовании. Но кто должен выступать бенефициаром при реализации данных рисков и каким должно быть их распределение?

На основе определения соотношения альтернатив, составляющих функцию полезности для каждого из участников, возможно определить как долю участия каждого субъекта экономических отношений в финансировании образовательных программ, так и пропорции распределения рисков для каждого из них.

Таким образом, каждый источник финансирования способен не только решать проблему субоптимальности инвестиций, но и стать инструментом разрешения локальных компромиссов между участниками образовательного процесса. Финансово-ресурсное обеспечение вуза – это механизм, с помощью которого достигаются как индивидуальные, так и общественные, государственные стратегические цели, а его эффективность свидетельствует о способности соблюсти интересы каждого из участников и не должна становиться самоцелью, ограничиваясь лишь экономическими аспектами.

-
1. Андрущак, Г.В. Теория образовательных кредитов / Г.В. Андрущак // Вопросы образования. – 2006. – №1. – С. 215–232.
 2. Аузан, А.А. Миссия университета: взгляд экономиста / А.А. Аузан // Вопросы образования. – 2013. – №3. – С. 266–287.
 3. Барбер, М. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция / М. Барбер, К. Доннелли, С. Ризви // Вопросы образования. – 2013. – №3. – С. 152–229.
 4. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wciom.ru>.
 5. Мониторинг экономики образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://memo.hse.ru>.
 6. Ридингс, Б. Университет в руинах / Б. Ридингс; пер. с англ. А.М. Корбута; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 304 с.
 7. Строгеецкая, Е.В. Идея университета в зеркале культурных трансформаций и социальных изменений / Е.В. Строгеецкая // Труды СПбГУКИ. – 2015. – С. 319–328.
 8. Струмилин, С.Г. Проблемы экономики труда [Электронный ресурс]. / С.Г. Струмилин. Режим доступа: <http://publ.lib.ru>.
 9. Терентьева, Т.В. Факторы, влияющие на эффективность образовательных услуг вуза в современном обществе / Т.В. Терентьева, М.Н. Кулакова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 5. – С. 249.
 10. Федеральная служба государственной статистики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru>.
 11. Barnett R. Realizing the university in an age of supercomplexity. Buckingham: Open Univ. Press., 1999.
 12. Becker Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago: University of Chicago Press, 1964, 1993. 3d ed.
 13. Hall Robert E., Jones Charles I. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? The Quarterly Journal of Economics, vol. 114, no. 1, pp. 83-116, February 1999 The MIT Press.
 14. Hanushek Eric A., Woessmann Ludger, Zhang Lei General Education, Vocational Education, and Labor-Market Outcomes over the Life-Cycle. NBER Working Paper 17504, National Bureau of Economic Research, 2011.
 15. Neumann J., Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 666 p.
 16. Newman J.H. The idea of university. New Haven, CT: Yale Univ. Press., 1996.
 17. North, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.Д. Саласкина

магистрант 1 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье я рассмотрела факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка. Провела анализ, как благодаря данным факторам можно сформировать рациональную, оптимальную и эффективную кредитную политику коммерческого банка.

Ключевые слова и словосочетания: банки, банковская система, кредитная политика, коммерческие банки.

FACTORS AFFECTING THE CREDIT POLICY OF THE COMMERCIAL BANK

I.D. Salaskina

In this article, I examined the factors affecting the credit policy of commercial banks. Conducted analysis as due to these factors can form a rational, optimal and efficient credit policy of commercial banks.

Keywords: banks, the banking system, credit policy, commercial banks.

Одной из важнейших направлений развития рыночных отношений является банковская деятельность. Банковская деятельность – основа для нормального, эффективного функционирования рыночного механизма. Коммерческие банки – второй уровень двухуровневой банковской системы Российской Федерации, которая состоит из Центрального Банка и коммерческих банков. Коммерческие банки составляют систему, обеспечивающую жизнь современной экономики. Выступая в роли посредников, банки выполняют важную роль в процессе реализации денежно-кредитной политики, участвуют в процессе эффективного перераспределения накоплений и инвестиций в условиях рыночной экономики и в обеспечении стабильной всей банковской системы.

Для того, чтобы эффективно использовались все элементы кредитного механизма коммерческими банками разрабатывается кредитная политика, дальнейшее развитие всего банка напрямую зависит от кредитной политики.

В современной экономической литературе очень сложно найти комплексное, общепризнанное определение термина «кредитная политика коммерческого банка», которое могло бы описать все состояние банковской деятельности, в том числе и кредитной деятельности коммерческих банков. Наиболее полное определение понятия кредитной политики представлено в работах следующих экономистов:

О.И. Лаврушин считает, что кредитная политика – это «политика формирования и распределения средств кредитного потенциала» [1];

И.В. Пещанская определяет кредитную политику коммерческого банка как «комплекс мероприятий банка, цель которых – повышение доходности кредитных операций и снижение кредитного риска» [2].

В. Платонов и М. Хиггенинс утверждают, что кредитная политика «определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, будучи

необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования» [3].

Проведя анализ рассмотренных подходов, в вопросе о сущности кредитной политики я разделяю точку зрения В. Платонова и М. Хиггиненса.

Проблема современной кредитной политики коммерческих банков состоит в необходимости изменения кредитной политики в сторону ее сбалансированности. Вызывают данную проблему негативные факторы, такие как: недостаток ликвидности у банков и предприятий, кризис доверия между отношениями клиентов и банков, кредиты стали менее доступными и из-за возросших рисков автоматически возрастает стоимость кредитов, платежеспособный срок на кредитные продукты снизился, значительно снизились цены не только на товары, сырье и материалы, но и на активы, также с каждым днем повышаются курсы валют.

Проблемы, которые возникают при формировании кредитной политики коммерческого банка могут вызывать невозврат кредитов и убытки. Анализируя мировой опыт использования кредитной политики коммерческих банков можно увидеть, что это происходит в основном из-за переоценки обеспечения, недостаточно хорошей оценки бизнеса, проекта, сделки; фиктивной сделки или/и объекта, нежелание самих собственников вернуть кредит; препятствия со стороны страховых компаний; отсутствие необходимого контроля.

Проблемы кредитной политики коммерческих банков за последние десятилетия являются одними из важнейших с позиции экономического роста российской экономики. Банки выполняют важную роль в процессе реализации денежно-кредитной политики, участвуют в процессе эффективного перераспределения накоплений и инвестиций в условиях рыночной экономики и в обеспечении стабильности всей банковской системы.

Важность изучения проблем кредитной политики коммерческого банка заключается в том, что кредитная политика занимает определенное место в экономической политике государства, а именно в процессах формирования, распределения и перераспределения национального дохода, в организации планирования и регулирования денежного оборота.

При формировании кредитной политики коммерческий банк должен учитывать ряд объективных и субъективных факторов, которые имеют непосредственное влияние на деятельность банка. Они представлены в виде схемы 1 [4].



Рис. 1. Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка

Важность макроэкономических факторов обуславливается не способностью банков непосредственно воздействовать и управлять ими, поэтому банки должны максимально приспособить к ним свою кредитную политику.

Вся финансово-банковская система зависит в целом от экономической ситуации в стране, также она определяет направление государственной денежно-кредитной политики.

Ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала является основным фактором риска для российского банковского сектора. Не маловажным фактором риска является возможность сокращения внешнего финансирования привлеченных ранее заимствований в связи со значительным подорожанием привлеченных средств для первоклассных заемщиков и фактическим исключением такой возможности для других заемщиков.

Под влияние данного фактора российским банкам пришлось ввести более консервативные подходы кредитования и оценку кредитного риска, это в свою очередь привело к снижению скорости роста кредитных вложений в экономику и прибыль кредитных организаций сократится. В связи с этим увеличивается доля активов в кредитных портфелях коммерческих банков, которые были накоплены в период интенсивного расширения кредитного портфеля и которые отражают ухудшения в экономическом положении предприятий при ужесточении условий привлечения кредитов.

В данной ситуации влияние на состояние банковского сектора существенно оказывают функционирование систем управления, оценки кредитными, рыночными, операционными рисками, также риск ликвидности внутрибанковских систем.

Для того, чтобы снизить отрицательное влияние международных финансовых потрясений на российские финансовые риски и на экономику страны в целом проводится ряд мер по частичному размещению выбывших кредитных ресурсов банков и восстановлению нормального кредитного цикла, направленные на полное снижение опасности устойчивости банковского сектора.

Чтобы снизить отрицательное влияние на экономику страны проводится ряд мер по замещению выбывших кредитных ресурсов банков и меры по восстановлению нормального кредитного цикла, который направлен на полное снижение опасности устойчивости банковского сектора. С каждым годом Центральный Банк Российской Федерации проводит комплекс мер по созданию системы наблюдения, оценки и процессов, происходящих в экономике России.

Расчёт индекса Банка России (ИБР) лежит в основе данной системы и отражает направления развития в секторах и отраслях экономики, в большей степени в реальном и финансовом секторе, внешнеэкономическом секторе, социальной сфере. Для разработки системы принципов и способов построения ИБР был изучен опыт зарубежных центральных банков.

Индекс хозяйственной активности (ИХА), разработанный ЦБ РФ, является обобщающим показателем состояния реального сектора экономики России. ИХА отражает производство важных видов продуктов, работ и услуг в сельском хозяйстве, промышленности, торговле, строительстве, транспорте, в связи, а также в сфере внешнеэкономической деятельности.

Система индексов помогает ЦБ РФ совместить разработку денежно-кредитной политики и другие элементы единой государственной экономической политики [2].

В состоянии экономики региональные различия всегда очень заметны, тем более в такой огромной стране как Россия. В Центральном регионе, в особенности в Москве, сосредоточена подавляющая доля всех финансовых ресурсов страны, в то время как испытывают недостаток в них периферийные регионы. В таких регионах острее проявляются безработица, снижение уровня жизни населения, спады производства. Поэтому большинство небольших городов часто зависят от состояния дел на нескольких крупных предприятиях, на которых работает практически все местное население. Всё это имеет большое влияние для формирования клиентурной базы коммерческих банков, а также возможности привлечения средств и кредитования.

Необходимый элемент для разработки кредитной политики коммерческого банка – это оценка экономического потенциала региона.

Для реальной возможности исследовать во взаимосвязи процессы, которые происходят в регионе, используется региональный индекс хозяйственной активности (РИХА). К этим процессам относятся: производство важных видов продуктов и услуг, которые составляют основу формирования валового регионального продукта; отслеживание динамики производства продукции структурообразующих отраслей и сфер, которые определяют текущее финансовое положение региона и его местных крупных предприятий, которые и являются потенциальными заемщиками кредитов и во многом определяют состояние ликвидности банковской системы конкретного региона. А также РИХА помогает сопоставить между собой различные регионы и оценить потребность в денежных и кредитных ресурсах [4].

На региональном уровне этот подход направлен на выявление проблем в сфере финансовых потоков, устранение неравномерного развития реального и финансового сектора.

Для оценки экономического потенциала региона существует методика, направленная на разработку рейтингов кредитоспособности регионов, она основывается на математико-экономическом исследовании и используется системы из 25 показателей, которые разделены на три группы:

1) К общеэкономическим показателям относятся данные о регионе, численности населения, доходах и расходах, количестве крупных и мелких предприятий;

2) Производственные показатели оценивают сельское хозяйство, промышленность – количество предприятий, площадь обрабатываемых земель, объемы производимой продукции, капиталовложений и строительно-монтажных работ;

3) К показателям развития экономической инфраструктуры относят объем грузоперевозок по различным видам транспорта, количество студентов и расходы на образование, объем оптовой и розничной торговли и т.д.

Что, касается, отраслевых факторов, то со стороны большей привлекательности для банков, является предоставление кредитов более стабильным отраслям экономики с быстрой оборачиваемостью капитала, которых на сегодняшний день мало.

Тут и появляются повышенные кредитные риски. К большому сожалению, потребность использовать заёмные средства у российских предприятий возникает в связи с финансовыми затруднениями, а не по причине расширения производства.

Широко распространилось вынужденное взаимное финансирование отраслей. Поэтому отрасли поделились на чистых кредиторов, к ним относят топливную индустрию, строительство, электроэнергетику; транспорт, и чистых заёмщиков, сюда относятся все оставшиеся: сельское хозяйство, металлургические, химические и другие отрасли.

Однако существуют специфические особенности отрасли, которые влияют на процессы банковского кредитования, к ним относят:

- особенность производственного и коммерческого цикла предприятий отрасли;
- отраслевая структура себестоимости (издержек).

Наиболее привлекательными субъектами кредитования для банков являются предприятия с быстрым оборотом капитала, коротким циклом производства и с равномерными поступлениями денежных средств от реализации продукции. К таким предприятиям относятся оптовые, розничные или производственные предприятия, которые выпускают потребительские, в большей степени пищевые продукты, а также товары первой необходимости.

Сырьевые отрасли, которые ориентируются на экспорт, также привлекательны для банков.

При кредитовании банкам следует учитывать долю постоянных издержек предприятия (амортизацию, арендную плату, постоянную часть фонда оплаты труда) в себестоимости товаров, работ, услуг, так как эти предприятия более подвержены неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры.

Макроэкономические, региональные и отраслевые факторы носят объективный характер, и банк должен максимально их учитывать, приспособивая к ним свою кредитную политику. При рассмотрении внутрибанковских факторов многие банки в своей работе учитывают индикаторы, свидетельствующие о невысоком уровне способностей и опыта персонала и отражающиеся на неразумной или рискованной кредитной политике банка. Эти индикаторы выработаны на основе обобщения практики кредитования различных банков за длительный период:

- неправильная оценка рисков, связанных с заемщиком;
- кредитование, основанное на возможных событиях в будущем (например, слияниях);
- предоставление кредита из-за того, что клиент обещает выставить крупный депозит;
- невозможность составить план погашения по каждому кредиту;
- предоставление слишком крупных сумм заемщику;
- высокий удельный вес кредитов, предоставленных заемщикам, находящимся вне обслуживаемой банком территории;
- недостаточное количество документов в кредитных делах;
- значительный удельный вес кредитов лицам, связанным с банком (служащим, директорам или акционерам);
- отсутствие должного контроля за процессом кредитования;
- слишком бурная реакция на конкуренцию (предоставление кредитов низкого качества для того, чтобы удержать клиентов от перехода в другой банк);

- кредитование спекулятивных приобретений;
- недостаточная чувствительность к изменению экономических условий[4]

Важным показателем, который определяет масштабы кредитных операций, служит величина собственных средств (капитала) банка. К нему привязано множество обязательных нормативов, которые содержатся в Инструкции № 110-И Центрального Банка. Н1 – норматив достаточности собственных средств (капитала) банка, который устанавливается как отношение капитала банка к его активам, взвешенных с учетом риска, оказывает большое влияние на суммарный показатель выдачи ссуд. В зависимости от величины собственных средств (капитала) банка нормативы Н6, Н7, Н8, Н9, Н10 устанавливают ограничение на объемы выдаваемых ссуд. Поэтому от величины собственных средств банка зависит сумма кредитов, которые банк может выдать своим заемщикам-клиентам.

На возможность кредитования также оказывает влияние структура пассивов, стабильность депозитных вложений и их структура по срокам вложения. Банки стремятся привлечь как можно больше средства на срочные депозиты, являющимися более надежными кредитными ресурсами, что позволяет лучше прогнозировать и планировать размещение привлечённых средств в качестве кредитов. Связь между активами и пассивами банка устанавливают нормативы ликвидности: Н2 – норматив мгновенной ликвидности, Н3 – норматив текущей ликвидности, Н4 – норматив долгосрочной ликвидности. Соблюдение этих нормативов позволит поддерживать ликвидность банка, то есть требования (активы) и обязательства (пассивы) банка будут соответствовать друг другу по суммам и срокам.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что для формирования рациональной, оптимальной и эффективной кредитной политики коммерческого банка необходимо следовать единой денежно-кредитной политике Центрального Банка РФ, выработать свою индивидуальную политику, стратегию и тактику развития, а также учесть все факторы, влияющие на деятельность коммерческого банка.

1. Бондаренко, Т.Н. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления / Т.Н. Бондаренко, В.И. Алехина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5. – С. 32.

2. Ворожбит, О.Ю. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2013. – № 2(6). – С. 116–133.

3. Кривошапова, С.В. Роль внутрибанковского контроля в деятельности коммерческого банка / С.В. Кривошапова, М.А. Шагунова // Современные проблемы науки и исследования. – 2015. – № 1-2. – С. 7.

4. Банковское дело: стратегическое руководство / под ред. В. Платонова, М. Хиггинса. – М., 2001. – С. 112.

Рубрика: Финансы государственных хозяйственных организаций

УДК: 336.61

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Д.О. Селякина

бакалавр 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

В условиях возрастающей конкуренции и постепенного перехода вузов на самофинансирование возрастает роль управления финансами, позволяющего добиться максимальной эффективности деятельности учреждения. Особую актуальность приобретает изучение его особенностей и закономерностей в постановке. В литературе специфика финансового

управления данной отрасли недостаточно исследована, поэтому цель работы – выявление специфических особенностей в постановке финансового менеджмента вузов.

Ключевые слова и словосочетания: финансовый менеджмент, высшее учебное заведение, государственный вуз, бюджетное финансирование, финансовая деятельность.

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

In an increasingly competitive environment and the gradual transition to self-financing the role of financial management is increased, as it helps to maximize the effectiveness of the university's activities. Especially important is the study of its features and patterns in the statement. In the literature, the specificity of the financial management of this sector is insufficiently explored, so the purpose of the work – the identification of specific features in the financial management of universities.

Keywords: financial management, higher education, public university, government funding, financial activities.

Организация и практика финансового менеджмента в образовательной сфере имеет свои специфические особенности, обусловленные непосредственно характерными чертами деятельности высших учебных заведений. Актуальность написания данной статьи заключается в том, что выявление особенностей финансового управления в сфере высшего образования и учет данных особенностей при постановке непосредственно финансового менеджмента позволит вузам грамотно совершенствовать свою финансовую деятельность, наращивая ее эффективность. Поэтому целью данной работы является изучение специфических особенностей финансового управления в учебных заведениях высшего образования.

Первой и наиболее важной особенностью можно отметить жесткое государственное регулирование данной сферы, которое обусловлено высоким уровнем социальной значимости образовательных услуг. В частности, под непосредственным государственным контролем находятся как доходы вузов, так и их расходы [3].

Важнейшим направлением регулирования государством доходов вузов является бюджетное финансирование, так как формирование финансовых ресурсов вуза – это одна из наиболее существенных стадий грамотной постановки финансового менеджмента [2, с. 10].

В настоящее время наблюдается уверенная тенденция к снижению уровня бюджетного финансирования вузов, что, прежде всего, связано с сокращением численности студентов, обучающихся в высших учебных заведениях за счет бюджета. Динамика численности студентов бюджетной формы обучения представлена в табл. 1.

Таблица 1

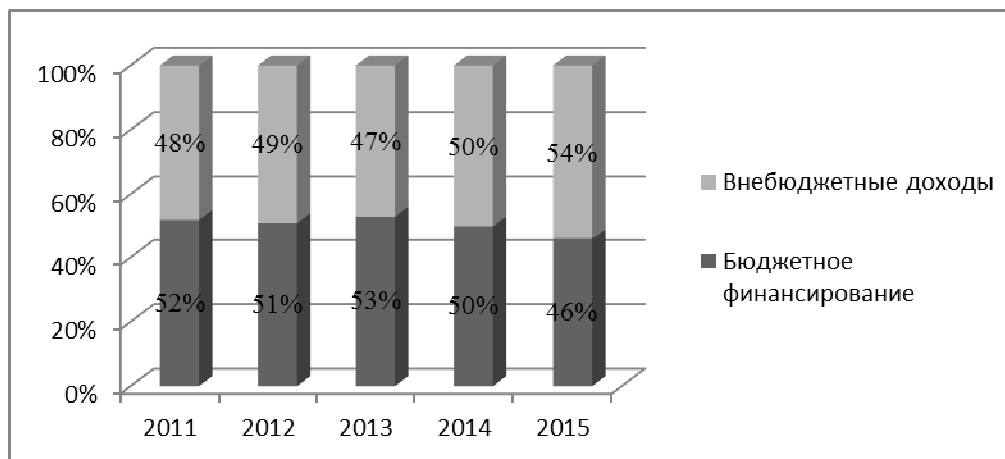
Динамика численности студентов бюджетной формы обучения

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
Численность студентов (на начало учебного года) – всего	5453,9	100	6075,4	100	4762,0	100	5273,4	100	5547,3	100
в том числе обучающихся за счет средств бюджета	2455,3	45	2336	38	2190,4	46	2037,1	39	1853,7	33
с полным возмещением стоимости обучения	2998,6	55	3737,4	62	2571,6	54	3236,3	61	3693,6	67

Источник: [6]

Исходя из представленной таблицы можно увидеть, что, несмотря на увеличение общего количества студентов высших учебных заведений, число обучающихся за счет средств бюджета сокращается. Особенно остро данная тенденция прослеживается с 2013 по 2015 год, когда отклонение в сторону уменьшения составило 13%, в то время как численность студентов коммерческой формы обучения в общем числе студентов увеличилась также на 13%.

Рассмотрим финансовую деятельность вузов России, то есть соотношение бюджетных и внебюджетных доходов в динамике. Результаты представлены на рис. 1.



Источник: [6]

Рис. 1. Финансовая деятельность вузов

Из представленного графика можно сделать вывод о ярко выраженной тенденции к сокращению бюджетного финансирования вузов за период 2013–2015 гг., когда доля бюджетных источников в общем составе финансовых ресурсов вузов сократилась на 7%.

Средства, непосредственно выделяемые вузам из бюджета, в полной мере не обеспечивают всех их потребностей на проведение учебной и научной деятельности [1, с. 28]. Анализ статистических данных показывает, что 80–85% средств бюджетного финансирования приходится на статьи «Стипендия», «Заработная плата и начисления», «Капитальный ремонт зданий» и «Коммунальные платежи», и лишь 10–15% этих средств остается на модернизацию и покупку современного учебного оборудования и текущие расходы. Командировочные расходы, приобретение расходных материалов, а также хозяйственные расходы и вовсе практически не финансируются. При таких условиях вузам приходится искать дополнительные источники финансирования и учиться правильно управлять денежными потоками [4].

Стоит отметить, что данная тенденция не характерна для федеральных университетов, которые отличаются максимальной поддержкой в лице государства. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим структуру финансовых ресурсов трех ведущих университетов Приморского края в 2016 году, результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Финансовые ресурсы вузов ПК в 2016 г.

Финансовые ресурсы вузов	ДВФУ		ВГУЭС		Дальрыбвтуз	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего в т.ч.:	12 780 694,2	100	1 771 036,5	100	1 354 636,9	100
Приносящая доход деятельность	3 187 365,5	25	1 026 522,7	58	716 653,1	53
Бюджетная деятельность	9 593 328,6	75	744 513,7	42	637 983,9	47

Источник: [6]

Результаты представленной таблицы подтверждают вывод о том, что федеральные вузы по-прежнему сильно зависят от бюджетных средств, так, доля бюджетных поступлений Дальневосточного Федерального университета в общем объеме его финансовых ресурсов составляет 75%, в то время как доля доходов от внебюджетной деятельности равна всего лишь 25%. Что же касается не федеральных университетов, они активно переходят с бюджетных средств, в связи с их сокращением, к доходам от внебюджетной деятельности, так, доля поступлений от внебюджетной деятельности Владивостокского государственного университета экономики и сервиса и Дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета составляет 58% и 53% соответственно [7].

Проблемы, возникающие в связи с недостатком бюджетного финансирования в виду его сокращения, вузы, как правило, решают за счет внебюджетных источников [5, с. 183]. Необходимо отметить еще одну важную особенность финансового менеджмента вузов – более 90% своих доходов они получают непосредственно от конечных потребителей своих услуг – прежде всего студентов, а также заказчиков консультационных или научно-исследовательских работ. Предоставление платных услуг становится основным источником внебюджетного финансирования деятельности вузов. Различные предприятия, в том числе спортивные и медицинские учреждения, расположенные на территории университетов, могут обслуживать не только студентов и преподавателей, но и жителей близлежащих городов, благодаря чему вузы получают немалый доход [4]. Так, например, Дальневосточный Федеральный университет оказывает медицинские услуги на базе своего Медицинского центра не только студентам и работникам вуза, но также и жителям Владивостока и всего Приморского края, доход от данного вида деятельности составляет 16% от общего объема приносящей доход деятельности.

В отношении государственных вузов также необходимо заметить, что наличие бюджетных источников финансирования ведет к их подчиненности Бюджетному кодексу, что и обуславливает некоторые особенности в постановке финансового менеджмента:

- особый правовой статус денежных средств и имущества, полученного в результате их использования: особое вещное право, право хозяйственного ведения или право оперативного управления;

- требование осуществлять бюджетную и внебюджетную деятельность в соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности по единому плану счетов с вытекающими из этого специфическими особенностями в бухгалтерском учете и отчетности;

- ограничения на оформление первичных документов, связанных с исполнением плана финансово-хозяйственной деятельности по доходам и расходам, включая внебюджетные;

- запрет на использование кредитных ресурсов и приобретение ценных бумаг [5, с. 184].

Что же касается государственного регулирования расходов вузов, то здесь необходимо отметить, что для них Министерством образования установлены:

- высокие требования к квалификационному уровню профессорско-преподавательского состава;

- требования к размеру площадей в расчете на 1 студента;

- стандарты по количеству часов аудиторной и внеаудиторной учебной нагрузки;

- нормы по объектам социально-бытового обслуживания;

- нормы по библиотечному фонду [3].

Данные нормативные требования оказывают существенное влияние на расходы вузов и обуславливают их высокую финансовую нагрузку, которая в государственных вузах лишь на половину покрывается из средств бюджета. Остальная часть расходов государственных вузов, как было отмечено ранее, покрывается за счет внебюджетных источников финансирования, в частности, за счет поступлений от студентов платной формы обучения. В настоящее время вузам предоставлена полная свобода в этой сфере деятельности, ведь редакцией ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» 2011 года были сняты все ограничения для государственных вузов по разрешаемому количеству студентов-платников. Следовательно, в данном направлении вузы исполняют одну из важнейших функций финансового менеджмента – генерирование доходов, что обеспечивает им необходимый уровень финансовой устойчивости и эффективности деятельности.

Ранее негосударственные вузы осуществляли свою деятельность на основе полной самокупаемости и не являлись участниками бюджетного процесса. Однако, реформирование системы образования в России привело к появлению бюджетных источников финансирования

в негосударственных вузах и, как следствие, усилению государственного финансового регулирования их деятельности.

Среди важных особенностей в постановке финансового управления вузов можно также отметить то, что они не могут ставить своей целью получение прибыли в силу высокой социальной значимости образовательных услуг. В связи с этим в настоящее время большинство вузов являются некоммерческими организациями, а увеличение их собственного капитала происходит в основном за счет создания фондов (фонда в основных средствах, фонда в нематериальных активах и др.), которые автоматически формируются по мере приобретения и постановки на учет соответствующих видов активов [8, с. 531].

Высокий уровень социальной значимости образовательных услуг обуславливает также недопустимость возникновения многих рисков. Например, в целях предотвращения риска неплаты, оплата за предстоящий семестр в вузах производится, как правило, на условиях предоплаты, т.е. в начале семестра. В этом случае на счетах вузов накапливаются временно свободные денежные средства, которые весьма проблемно запустить в оборот, включая размещение на депозитах и в ценные бумаги. С позиции общепринятого финансового менеджмента такой подход трактуется как неэффективное использование денежных средств и упущенная выгода, ведь деньги должны находиться в постоянном обороте [2, с. 9]. В условиях же вузов это воспринимается как нормальное явление, позволяющее свести риски к минимуму, т.к. в качестве объектов оказания услуг выступают студенты, на которых, в конечном счете, и перекладываются возможные риски потерь.

Таким образом, современные вузы можно охарактеризовать как крупные хозяйственные структуры с разветвленной сетью и диверсифицированной деятельностью, а также с большим финансовым оборотом, который сочетается с сокращением бюджетного финансирования текущей деятельности и расширением, и продвижением внебюджетной деятельности.

В настоящее время в финансовом менеджменте в сфере учреждений высшего образования выделяются следующие приоритеты:

- увеличение «собственного» капитала главным образом не за счет прибыли, а за счет создания фондов;
- рост доли внебюджетных источников финансирования;
- минимизация рисков в ущерб нормам финансовой эффективности;
- минимизация теневых финансовых потоков [4].

В заключение необходимо отметить, что рассмотренные особенности финансового менеджмента в сфере высшего профессионального образования обусловлены природой образовательных услуг, что, в свою очередь, объясняет неизбежность государственного регулирования финансово-хозяйственной деятельности вузов. При этом не все инструменты государственного регулирования образовательных услуг являются совершенными и соответствующими требованиям современности, однако они оказывают непосредственное влияние на постановку внутривузовского финансового менеджмента.

1. Боровская, М.А. Методическое обеспечение оценки финансово-экономической деятельности вуза / М.А. Боровская, Е.К. Задорожная, И.К. Шевченко // Университетское управление: практика и анализ. – 2013. – №6 (88). – С. 27–33.

2. Боровская, М.А. Новый механизм финансирования учреждений высшего профессионального образования: первые результаты / М.А. Боровская, О.К. Ястребова, А.В. Цветкова // Высшее образование в России. – 2012. – № 5. – С. 3–14.

3. Левинсон, Н.Л. Особенности организации финансовой работы автономных учреждений [Электронный ресурс] / Н.Л. Левинсон // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 3. Дата обращения 05.04.2016 www.rguts.ru/files/electronic_gournal/number22/27.doc.

4. Мальцева, Г.И. Трансформация финансового механизма вуза в условиях модернизации системы образования и бюджетных реформ / Г.И. Мальцева // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 2. – С. 99–102.

5. Развадовская, Ю.В. Финансовое управление в вузах России: мониторинг основных тенденций и перспектив развития / Ю.В. Развадовская, И.К. Шевченко // Электронный научный журнал Инженерный вестник Дона. – 2014. – № 4. Дата посещения 25.03.2016 www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n4y2014/2665.

6. Тараканов, В.В. Финансовый механизм системы высшего профессионального образования: сущность, структура, принципы функционирования / В.В. Тараканов // Финансы. Бухгалтерский учет. – 2014. – № 2. – С. 180–184.

7. Терентьева, Т.В. Методика оценки устойчивого развития предпринимательского вуза / Т.В. Терентьева, М.Н. Кулакова // Научные труды SWorld. – 2011. – Т. 21. – № 4. – С. 46–49.

8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

9. Fethke, G.C., Policano, A.J., 2013. Public no more universities: Subsidy to self-reliance // Journal of Management Development. – 32(5). – 525-536.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.6

ПРОБЛЕМЫ РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. Семенова

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервис
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены проблемы рейтингового анализа финансового состояния организаций. Выявление и формализация этих проблем, проведенная в данной статье, является необходимым условием развития данного направления науки.

Ключевые слова и словосочетания: анализ, финансовое состояние, проблемы анализа финансового состояния, сравнительный анализ, рейтинговый анализ.

THE PROBLEMS RATING ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

A.A. Semenova

1 undergraduate course, Department of International Business and Finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The rating analysis of the financial condition of the organization is one of dynamically developing directions of economic science. An exposure and formalization of these problems, conducted in this article, is the necessary condition of development of this direction of science.

Key words: analysis, financial position, the financial condition of problem analysis, comparative analysis, rating analysis

В условиях экономики, сложившихся в современном мире, возникла острая необходимость разработки системы рейтингового анализа, которая позволит наиболее точно определить место организаций внутри сфер деятельности и обеспечить возможность использования полученных в ходе анализа результатов для проведения планирования, прогнозирования и мониторинга развития различных сфер экономической деятельности.

Проведение сравнительного рейтингового анализа финансового состояния, необходимо как на мезоуровне, так и на региональном, национальном и международном уровнях. Значимая необходимость разработки методологических основ сравнительного анализа обусловливается значительностью проблем сравнительной оценки финансового состояния организаций различных сфер деятельности.

Необходимость профессиональной оценки финансового состояния организаций заключается в высокой надобности принятия объективных управленческих решений органам

государственной власти, которые вырабатывают финансовую политику, а также инвесторам и другим заинтересованным лицам. Оценками представленного вида могут заниматься государственные органы, банки, фондовые биржи и различные аналитические агентства.

Популяризация рейтингов является необходимым процессом для России, так как данный метод способствует установлению цивилизованных рыночных отношений, большей эффективности ведения бизнеса. Как известно, открытость финансового состояния организаций и возможность получения наиболее полной информации об их рейтинге является одним из основных критериев успешного развития рыночных отношений и грамотного ведения бизнеса.

Разработка и обоснование новых концептуальных положений, методологии рейтингового анализа финансового состояния как особого научного направления в экономическом анализе; методик рейтингового анализа финансового состояния организаций является целью исследования.

Для достижения поставленной цели необходимо поставить и решить ряд задач:

- раскрыть целевую направленность и содержание рейтингового анализа финансового состояния организаций, определить его место в экономическом анализе;
- определить концептуальные основы классификации показателей, которые характеризуют финансовое состояние в современном рейтинговом анализе;
- выявить новые подходы к формированию взаимосвязей показателей-факторов в рейтинговом анализе;
- предложить методы сравнительного рейтингового анализа финансового состояния организаций, которые включают построение целевых, сводных, комплексных, консолидированных рейтингов.

В течении нескольких лет в экономике проводятся исследования, в которых используется сравнительный анализ финансового состояния, а также его элементы. С каждым годом возрастает необходимость в грамотном подходе к данному виду анализа. Исходя из этого, можно назвать сравнительные исследования массовыми явлениями. Но, в связи с развитием рыночной экономики, сравнение финансового состояния организаций с достижениями основных конкурентов является новой проблемой для России.

Недостаточно решенными также являются специфические проблемы сравнительного анализа финансового состояния организаций, которые функционируют в различных сферах деятельности, что, соответственно, приводит к некоторым сложностям. Не редки некорректные сравнения компаний различных отраслей по абсолютным показателям, которые рассчитываются в динамике без учета влияния инфляции. Отсутствие единых методологических подходов к организации сравнительного анализа организаций приводит к неполному их охвату, построению недостаточно объективных рейтингов.

Для решения проблем рейтингового анализа следует рассмотреть различные подходы к исследованию данного вопроса, и, исходя из этого, разработать оптимальный метод.

Рейтинг является основным понятием сравнительного анализа финансового состояния организаций. Английский термин «рейтинг» (rating) обозначает «оценка», «отнесение к тому или иному классу, разряду». В общем смысле термин «рейтинг» понимается как индивидуальный числовой показатель оценки популярности, авторитета какого-либо лица, организации, группы, их деятельности, программ, планов, политики в определенное время. Рейтинг обычно определяется на основе итогов голосования, социологических опросов и анкет. На данный момент рейтинг является одним из самых популярных понятий в различных областях деятельности.

Рейтинг в сфере экономики, преимущественно на уровне экономики организаций, приобретает важнейшее значение в рыночных условиях.

В странах с развитой рыночной экономикой за долгое время установилась система определения рейтинга ценных бумаг (акций, корпоративных облигаций, муниципальных ценных бумаг и т.п.).

Л.А. Бернштейн выдвигает следующее определение рейтинга облигаций: «это сложная классификация кредитоспособности эмитентов облигаций и качества особых ценных бумаг. Рейтинг отражает риск неплатежа, т. е. вероятность наступления событий, неблагоприятных для кредитора» [1, с.46]. Его мнение сводится к тому, что критерии рейтинга не имеют четкого определения. «Главные рейтинговые агентства отказываются связывать себя точным набором показателей для определения рейтинга (который является решением комитета), поскольку это и искусство, и наука, а также потому, что это вызвало бы необходимость бесконечных до-

казательств ценности и обоснованности многих показателей, требуемых для выработки решения» [1, с. 475]. В зарубежной практике в определение рейтинга долговых обязательств также включен анализ количественных и качественных факторов для присвоения рейтинга с учетом различного удельного веса каждого из факторов.

По мнению А. Огневой, рейтинги определены как ранжированные списки разных компаний, публикующих основные деловые журналы и сайты. Также А. Огнева рассматривает рейтинги как оценку кредитоспособности эмитентов ценных бумаг, финансовой устойчивости страховых и инвестиционных компаний, а также банков. По ее мнению, существующие дистанционные рейтинги, которые основаны на анализе общедоступной информации, не могут позволить оценить реальную ситуацию внутри компании в полной мере [7, с. 15].

Концепцию рейтингового анализа финансового состояния рассматривали также А.М. Карминский, А.А. Пересецкий и А.Е. Петров. Они считают, что «рейтинг – это комплексная оценка состояния субъекта, позволяющая отнести его к некому классу, категории» [5, с. 126]. Показатели рейтинга в компактной форме характеризуют состояние и перспективные тенденции изменения финансовой стабильности хозяйствующих субъектов, при этом играя роль индикаторов для принятия решений, установления и поддержания деловых отношений.

Мнение В.В. Ковалева, О.Н. Волковой основывается на том, что термин «рейтинг» обозначает «выстраивание некоторого числа единиц в определенном порядке, по четко установленным критериям» [6, с. 39]. В анализе финансово-хозяйственной деятельности рейтингование позволяет расположить подобранные определенным образом предприятия в едином ряду на основании значений показателей их деятельности.

Е.А. Ерасова полагает, что «рейтинг отдельных компаний, отраслей производства, отдельных стран в мировой экономике определяется уровнем их конкурентоспособности» [4, с. 4]. Это означает, что комплексные рейтинги построены на основе конкретной системы показателей.

Показатели финансового состояния определенных компаний, на основе которых определяется их конкурентоспособность, при построении рейтингов не определяется.

Исходя из рассмотрения различных взглядов на подходы к построению рейтингового анализа, была разработана система критериев рейтингового анализа, включающая: критерии формирования целевых рейтингов для решения конкретных задач заинтересованных пользователей (потенциальных инвесторов, кредитующих банков, собственников и акционеров, федеральных и региональных органов исполнительной власти и т.п.) по показателям платежеспособности, финансовой устойчивости, финансовой независимости и их пороговым значениям.

Из-за немалого числа показателей, которые используются во многих рейтинговых методиках, они лишаются прозрачности. Этот фактор в конечном итоге может привести к получению недостоверных результатов.

С целью исключения подобных недостатков целесообразно определять целевые рейтинги, которые характеризуют отдельные стороны финансового состояния организаций. Официальная бухгалтерская отчетность является информационной базой для построения подобных рейтингов.

Предложенная система критериев рейтингового анализа финансового состояния организаций должна базироваться на сравнении значения самого главного критериального показателя, который характеризует эту область, с пороговым значением для организаций конкретных сфер деятельности. Такие значения должны определяться для каждого показателя, который применяется в целевых рейтингах.

Целевые рейтинги следует формировать в следующей последовательности:

- определение цели сравнительного анализа, а также основного показателя для построения рейтинга;
- выбор объектов сравнения – организаций различных сфер деятельности;
- определение степени сопоставимости. Выделение групп, подгрупп сравниваемых организаций по сферам деятельности;
- расчет значений целевых рейтингов;
- ранжирование совокупности объектов исследования с учетом значения целевых индексов. Индексы характеризуют отдельные области финансового состояния организаций в порядке их убывания;
- группировка организаций по уровням оценок отдельных сторон финансового состояния;

– обобщение результатов сравнительного анализа, принятие и обоснование управленческих решений.

Для окончательного суждения о финансовом состоянии в целом или об отдельных его сторонах следует группировать организации по уровням его оценок. Рекомендуется предоставлять группировку в виде семиуровневой единой системы интервалов, которая позволит обеспечить обоснованное и равномерное распределение организаций по значениям индексов. Расчет интервалов по значениям индексов следует базировать на общепринятой пятибалльной системе оценок с добавлением промежуточных оценок или дополнительных уровней.

Результаты рейтингового анализа финансового состояния организаций можно назвать одной из основ сравнительной оценки показателей конкурентоспособности. Это позволяет выявить «основные тенденции в отраслевой конкуренции» [2, с. 252].

Таким образом, рассмотренные различные подходы к рейтинговому анализу, точки зрения и разработки различных ученых, заинтересованных данной проблемой, а также теоретически предложенная новая система критериев для проведения сравнительного рейтингового анализа финансового состояния организации, которая «обеспечивает ее устойчивое функционирование» [3, с. 399], позволит производить сравнительный анализ в наиболее удобной форме и получать достоверные результаты.

1. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 1996.

2. Ворожбит, О.Ю. Теоретические и методические аспекты обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности на Дальнем Востоке России: монография / О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева. – М.: Креативная экономика. – 280 с.

3. Даниловских, А.А. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия / А.А. Даниловских, Е.В. Конвисарова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – №4-3. – С. 398–399.

4. Ерасова, Е.А. Международные стандарты, системы управления качеством и комплексные программы экспорта – стратегические ориентиры повышения конкурентоспособности / Е.А. Ерасова // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1.

5. Карминский, А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005.

6. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ М.А.Захаров, 2001.

7. Огнева, А. Как составляются рейтинги российских компаний / А. Огнева // Финансовый директор. – 2004. – № 1.

Рубрика: Финансирование капиталовложений

УДК: 336.645.1

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ФОРМЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ: ИСТОЧНИКИ, МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Е.М. Семеняк

бакалавр 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

Будущий успех деятельности, долгосрочное и стабильное развитие предприятия во многом зависит от того, насколько эффективно им осуществляется инвестиционная деятельность. Поэтому особое внимание следует уделять выбору системы финансирования инвестиционной деятельности, как одного из факторов, определяющих ее эффективность. Данная статья посвящена рассмотрению существующих механизмов и инструментов финансирования капиталовложений, как составляющей инвестиционной деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: *капитальные вложения, система финансирования инвестиционной деятельности, источник финансирования, самофинансирование, привлеченные средства, инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, инвестицион-ные ресурсы.*

FUNDING SYSTEM OF CAPITAL INVESTMENT: SOURCES, METHODS, INSTRUMENTS

The future success of activities, long-term and sustainable development of the company depends largely on the effectiveness of investing activities. Therefore, special focus should be paid to the choice of investment funding system as one of the factors determining its effectiveness. So the purpose of the work is consideration of existing methods and instruments of financing of capital investments as a part of investing activities.

Keywords: *capital investments, funding system of investing activities, source of financing, self-financing, external funds, capital investment project, investing activities, funds available for investment.*

По мнению многих экономистов, инвестиционная деятельность является одним из основных факторов, определяющих развитие любой социально-экономической системы, в том числе и предприятия. В современной экономической литературе инвестиции определяются как все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект [9].

Зачастую, инвестиции связывают только с целями получения прибыли, не учитывая, что инвестиции могут осуществляться и для достижения иных целей. Например, строительство школы, очевидно, не принесет инвестору какой-либо коммерческой выгоды. Такое инвестирование направлено на достижение целей не экономического, а социального характера.

Поэтому, эффективность использования инвестиций в целом и капитальных вложений в частности может оцениваться исходя из различного рода критериев и определяется влиянием достаточно широкого набора факторов. К их числу можно отнести отраслевую или территориальную принадлежность. Например, увеличение капиталовложений в отрасли, способствующие научно-техническому прогрессу, свидетельствует об их рациональном использовании [12, с. 147].

Реализация любого инвестиционного проекта так или иначе связана с решением такого важного вопроса, как обеспечение его соответствующими финансовыми ресурсами. Различные источники привлечения средств предполагают различный уровень финансовой нагрузки на предприятие в процессе инвестиционной деятельности. Поэтому в масштабах организации эффективность капиталобразующих инвестиций во многом зависит от выбранных механизмов и инструментов финансирования. Из этого следует, что необходимо с особой осторожностью, и тщательностью подбирать источники инвестиционных ресурсов.

В первую очередь, говоря о капитальных вложениях, необходимо иметь четкое представление об их сущности и роли в жизни хозяйствующего субъекта.

Капитальные вложения представляют собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты [1].

Инвестирование в новое строительство предполагает возведение новых объектов с законченным технологическим циклом и производится на новых площадках [12, с. 148]. Как правило, такого рода вложения осуществляются для увеличения объемов производства либо для диверсификации производственной деятельности.

Реконструкция представляет собой комплекс мер по существенному преобразованию всего производственного процесса путем переоборудования и переустройства действующих зданий, сооружений, цехов без остановки основного производства [7, с. 582]. При этом происходит полная замена морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Целью таких работ является освоение новых технологий, выпуск более качественной продукции, а также расширение и изменение ее номенклатуры.

Капиталовложения в техническое перевооружение направляются на мероприятия по повышению технико-экономического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок [11, с. 106]. Рассматриваемая форма расширенного воспроизводства осуществляется путем внедрения новой техники и технологии, модернизации и замены устаревшего оборудования с целью обеспечения роста эффективности операционной деятельности предприятия.

Воплощение в жизнь инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений, происходит через реализацию инвестиционных проектов, участниками которых выступают

инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Основной их целью является решение задач, заложенных в инвестиционном проекте.

Объектом капитальных вложений признается вновь создаваемое или модернизируемое имущество различных видов.

Более полно раскрыть сущность капиталобразующих инвестиций, понять их роль и значение в жизни хозяйствующего субъекта позволяет их классификация. На рис. 1 представлена классификация капитальных вложений по ряду признаков.



Источник: составлено автором

Рис. 1. Классификация капитальных вложений

При инвестировании, капитальные вложения, как составляющая реальных инвестиций, имеют некоторые особенности. Во-первых, реальные инвестиции, как правило, обеспечивают более высокий уровень рентабельности, чем финансовые инвестиции. Во-вторых, реализованные реальные инвестиции обеспечивают предприятию устойчивый денежный поток. В-третьих, реальные инвестиции меньше всего подвержены влиянию инфляции. Из негативных особенностей можно отметить, что реальные инвестиции обладают низкой ликвидностью и подвержены высокому риску морального старения [10, с. 175].

Финансирование капиталовложений подразумевает расходование денежных средств на приобретение элементов основных средств, новое строительство, либо расширение, реконструкцию и техническое обновление действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструментов, инвентаря, проектно-изыскательские работы.

Совокупность источников денежных средств, а также организационно-экономических механизмов и инструментов их привлечения образует систему финансирования инвестиционной деятельности предприятия [10, с. 194].

Источниками финансирования выступают денежные фонды и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для приобретения необходимых активов, а также осуществления текущих затрат и выплат, возникающих в процессе реализации инвестиционного проекта [12, с. 67].

Источники финансирования инвестиционной деятельности могут быть краткосрочными, долгосрочными и бессрочными. По отношению к предприятию – внутренние и внешние. В зависимости от степени генерации риска различают источники безрисковые и генерирующие риск.

Классификация источников финансирования капиталовложений, в первую очередь, предполагает деление их по уровням: макроуровень – в масштабах государства, и микроуровень – в масштабах организации.

Внутренние источники финансирования капиталовложений на уровне государства включают средства бюджетов всех уровней, в т.ч. внебюджетные средства, а также накопления, осуществляемые коммерческими и некоммерческими организациями, частные накопления физических лиц.

Под внешними источниками финансирования капитальных вложений подразумевается репатрируемый капитал и иностранные капиталовложения, в т.ч. иностранные кредиты и займы.

В основе классификации источников финансирования капитальных вложений на микроуровне лежит наиболее значимый в научных и практических целях признак – выраженные

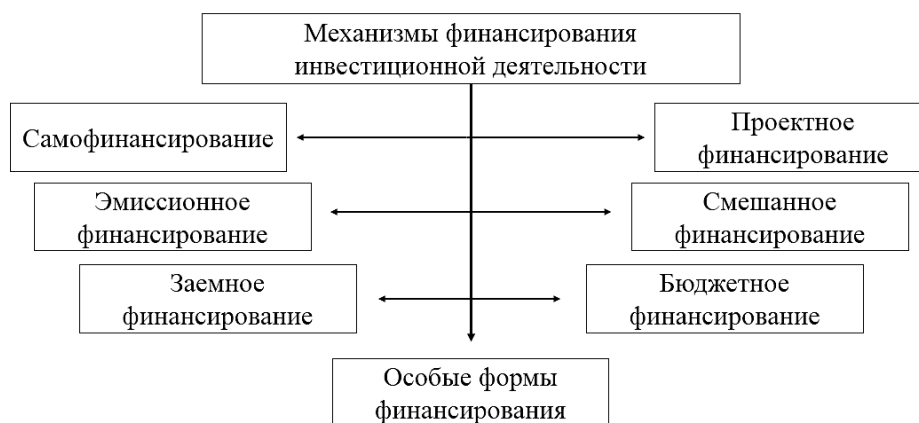
отношения собственности. Согласно данному критерию источники финансирования подразделяются на собственные и привлеченные [1].

К собственным средствам, за счет которых предприятия финансирует свою инвестиционную деятельность, принято относить, в первую очередь, прибыль организации, амортизационные отчисления, уставный капитал, добавочный капитал [15, с. 6].

При недостатке собственных средств предприятие вынуждено привлекать их из внешних источников. Привлеченные источники финансирования включают эмиссию обыкновенных акций, взносы инвесторов в уставный капитал, безвозмездно предоставленные средства, инвестиционные ассигнования из бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, иностранные инвестиции и другие.

Привлечение средств для осуществления капитальных вложений может осуществляться также посредством займов. Заемные средства представляют собой денежные ресурсы, которые за плату передаются предприятию в пользование на определенный заранее срок [7, с. 601]. К ним относят кредиты банков и кредитных организаций, бюджетные кредиты, целевой государственный кредит, эмиссия облигаций, налоговый инвестиционный кредит, инвестиционный лизинг.

Привлечение организациями тех или иных источников для финансирования инвестиционной деятельности в целом и капитальных вложений в частности осуществляется через систему определенных механизмов, каждому из которых соответствует ряд инструментов. На рис. 2 представлены механизмы финансирования инвестиционной деятельности организаций.



Источник: составлено автором

Рис. 2. Механизмы финансирования инвестиционной деятельности организации

Первый механизм, самофинансирование, применяется, как правило, в целях привлечения ресурсов для реализации инвестиционных проектов небольших масштабов. Это связано с тем, что предприятие использует только собственные финансовые источники, а они, как известно, ограничены. Однако данный механизм считается самым надежным.

В период образования предприятия либо обособленного проекта главным инструментом самофинансирования является уставный капитал [12, с. 70]. Также к числу инструментов данного механизма принято относить амортизационные отчисления, часть прибыли, остающаяся в распоряжении организации, резервный капитал, добавочный капитал, включающий эмиссионный доход и прирост стоимости внеоборотных активов по итогам переоценки основных фондов и иных материальных ценностей.

Прибыль организации, безусловно, является одним из важнейших собственных источников организации. Ее весомая доля направляется на создание специальных фондов, например: фонд развития производства, фонд финансирования капитальных вложений, фонд социального развития и другие [13, с. 53].

Отличительной, благоприятной для организации, чертой такого финансирования является отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала.

Следующим механизмом финансирования капиталовложений является эмиссионное или акционерное финансирование. Однако ряд авторов не выделяют его в качестве отдельного механизма, а считают одним из направлений самофинансирования.

Акционерное финансирование предполагает привлечение инвестиционных ресурсов путем выпуска долевых ценных бумаг, а точнее акций. В этом случае эмиссия осуществляется

под конкретный крупный проект. Инструментами эмиссионного финансирования выступают частное размещение акций, размещение путем открытой подписки, выпуск депозитарных расписок [4, с. 323].

Рассматриваемый механизм имеет ряд преимуществ. Например, при условии больших объемов выпуска ценных бумаг привлекаемые ресурсы имеют довольно низкую цену, а также они не имеют ограничений по срокам использования.

Механизмом, который, как правило, выбирают организации в качестве альтернативы акционированию, является кредитное или заемное финансирование. В основе заемного финансирования лежат принципы возвратности, платности и срочности. К инструментам такого финансирования инвестиций относят банковские и фондовые инструменты.

Фондовые инструменты предполагают выпуск облигационного займа. Локальные или международные корпоративные облигации являются наиболее популярными инструментами привлечения средств для инвестиционных целей.

Долговое финансирование инвестиционной деятельности при помощи фондовых инструментов несомненно выгодно предприятию, по ряду причин. Возможность привлечения средств на более длительный период, отсутствие риска утраты контроля над управлением организацией, достаточно небольшой уровень процентов относительно банковских кредитов или уровнем дивидендных выплат по акциям, меньший риск для инвесторов, в сравнении с акциями, что обеспечивает большее распространение [6, с. 139].

Банковские инструменты – это, в первую очередь, различные виды кредитов. Для финансирования капитальных проектов, как правило, используют среднесрочные и долгосрочные займы.

Кредит для финансирования капиталовложений по-другому называют инвестиционным. Инвестиционный кредит – участие банковского капитала в процессе воспроизводства, с целью возобновления его на качественно или количественно новом уровне, а также устранения каких-либо временных разрывов в воспроизводственном процессе [10, с. 205]. Источником погашения инвестиционного кредита являются денежные потоки от операционной деятельности заемщика, а также чистые денежные поступления, генерируемые самим проектом. Инвестиционное кредитование может осуществляться посредством кредита (кредитная линия), организации лизингового финансирования, выкупа облигационного займа, предоставления банковской гарантии и др.

В настоящее время мировая хозяйственная практика выработала достаточно большое количество кредитных инструментов, например, синдицированный кредит, ипотечный кредит и др. Инвестиционные кредиты позволяют предприятиям осуществлять свои проекты капитальных вложений на весьма гибких условиях.

В качестве альтернативы традиционным формам заемного и долевого финансирования, в настоящее время получило распространение проектное финансирование. В экономической литературе его относят к одному из специфических направлений в технологии банковского кредитования инвестиционных проектов, наряду с инвестиционным кредитованием.

Его отличительной чертой является особый способ обеспечения долга. В отличие от других форм, проектное финансирование капиталовложений предполагает, что средства привлекаются для конкретного инвестиционного проекта, а источником средств для исполнения обязательств перед кредитором становится те доходы, которые получит предприятие в будущем в результате реализации проекта. Проектное финансирование предполагает создание системы гарантий, целью которой является распределение всех рисков, связанных с реализацией проекта, между сторонами [16, с. 85].

Данная форма финансирования капитальных вложений может осуществляться через банковские кредиты, лизинг, аккредитивы, прямые инвестиции, товарные кредиты.

В целом проектное финансирование является более гибким, чем традиционные виды, способом обеспечения денежными ресурсами инвестиционных проектов. Оно предоставляет возможность отсрочки возврата основного долга до вывода производства на проектную мощность и т.д.

В настоящее время в России стали все чаще применяться формы финансирования инвестиционных проектов, зарекомендовавшие себя в мировой практике как довольно эффективные, так называемые особые формы финансирования.

Одним из нетрадиционных инструментов финансирования капитальных вложений является лизинг. Особенно интересным и наиболее распространенным является финансовый ли-

зинг. Он предполагает, что по окончании договора лизинга имущество остается у лизингополучателя, а лизинговые платежи, выплаченные за период лизинга, покрывают полную стоимость или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя. [6, с. 93].

С. Ф. Панов в своей статье «Роль источников финансирования капитальных вложений в финансовом состоянии предприятия» отмечает следующие достоинства лизинговой сделки: более льготные налоговые условия для лизингополучателя и лизингодателя; фиксированность суммы лизинговых платежей; ускорение лизингополучателем процесса реализации инвестиционной программы без значительных единовременных капитальных затрат; при формировании парка оборудования возможность оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и т.д.

Одним из источников финансирования капиталовложений являются инвестиционные ресурсы государства. Такой механизм финансирования называется бюджетным. Централизованные источники включают бюджеты всех уровней бюджетной системы, внебюджетные фонды. Выделяемые средства носят исключительно целевой характер.

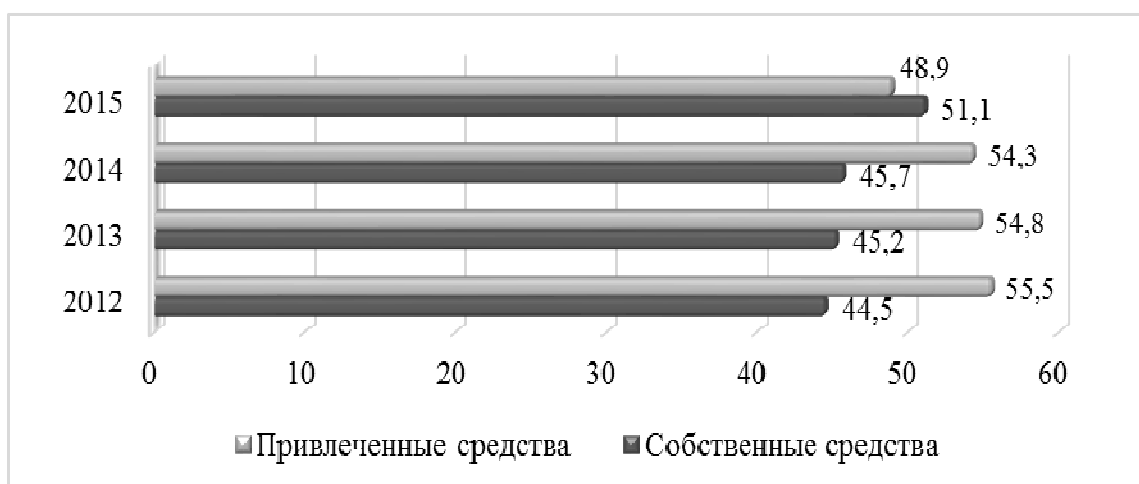
Претендентом на финансирование собственного инвестиционного проекта за счет средств бюджетов различных уровней может быть лишь предприятие, чей инвестиционный проект соответствует всем предъявляемым государством требованиям и прошел конкурсный отбор по размещению централизованных инвестиционных ресурсов.

Бюджетное финансирование может осуществляться при помощи одного из инструментов, который инвестор вправе выбрать сам. Например, бюджетный кредит, государственные или муниципальные гарантии, бюджетные инвестиции.

В качестве инструмента финансирования может также рассматриваться инвестиционный налоговый кредит, который представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогам с последующей их поэтапной уплатой с учетом начисленных процентов [2].

На практике предприятия придерживаются смешанного финансирования, что во многом обусловлено различной стоимостью привлечения средств. Оно предполагает одновременное использование нескольких механизмов финансирования [4, с. 381].

Однако в наши дни все чаще финансирование капитальных вложений осуществляется именно за счет собственных средств. Для подтверждения данного факта проанализируем данные об объемах капиталовложений, осуществляемых хозяйствующими субъектами РФ, в разрезе источников привлечения средств. На рис. 3 представлена структура инвестиций в основной капитал российских организаций по источникам финансирования.



Источник: [17]

Рис. 3. Структура инвестиций в основной капитал российских организаций по источникам финансирования, %

На основе представленных данных можно сделать вывод, что в период с 2012 по 2014 год хозяйствующие субъекты РФ отдавали предпочтение средствам, привлеченным из внешних источников. Однако с течением времени наблюдается тенденция к снижению доли при-

влеченных средств относительно доли собственных. Так в 2014 году произошло снижение на 1,2%. В свою очередь на ту же величину наблюдается рост доли собственных средств в структуре капиталовложений.

В итоге в 2015 году в структуре капиталовложений по источникам финансирования произошло смещение в сторону собственных средств. В общей массе на собственные средства приходится 51,1%, а на привлеченные – 48,9%. В абсолютном выражении объем капиталовложений за счет собственных средств в 2014 году составил 4742,3 млрд руб., а за счет привлеченных – 5637,3 млрд руб. После изменения тенденции в 2015 году данные показатели в абсолютном выражении приобрели следующие значения: объем собственных средств – 5256,5 млрд руб., а привлеченных – 5020,6 млрд руб. Исходя из представленных данных можно сделать вывод, что прирост собственных средств в структуре источников финансирования составил 10,8%.

Несмотря на то, что организации склонны к использованию собственных средств, доля привлеченных остается довольно высокой. В связи с этим, рассмотрим структуру источников привлечения инвестиций в основной капитал российскими организациями, результаты которой представлены на рис. 4.



Источник: [17]

Рис. 4. Структура источников привлечения инвестиций в основной капитал российскими организациями в 2015 г.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что основная доля привлекаемых инвестиционных ресурсов приходится на бюджетные средства, 1699,4 млрд руб. или 14,7%. Данный факт можно объяснить тем, что бюджетное финансирование состоит в льготном получении инвестиционных средств (сравнительно низкий процент, в ряде случаев безвозвратный характер), что безусловно приносит определенную выгоду предприятиям. Наименьшая доля приходится на средства внебюджетных фондов (26,8 млрд руб. или 0,3%) и инвестиции из-за рубежа (95,5 млрд. руб. или 0,9%). Аналогичную структуру имеют привлекаемые из внешних источников средства за предшествующие годы.

В заключение хотелось бы отметить, что капитальные вложения являются главным условием осуществления расширенного воспроизводства в стране, причем не только с точки зрения количественных показателей, но и качественного совершенствования. Капиталообразующие инвестиции оказывают влияние на темпы развития отдельных производств, отраслей экономики в целом, а также каждого экономического района страны. Кроме того, капиталовложения оказывают немалое влияние на темпы научно-технического прогресса. Нельзя оставить незамеченным тот факт, что капиталообразующие инвестиции способствуют решению многих задач социального характера. Исходя из вышесказанного, становится очевидно, что в наши дни капитальные вложения являются обязательным условием для сохранения высоких темпов экономического роста.

Одной из основных целей инвестора является получение наибольшего полезного эффекта от реализации капитальных вложений. Большой эффективности можно добиться за счет более тщательного и экономически обоснованного выбора источника их финансирования.

В ниши дни выработано множество механизмов и соответствующих им инструментов финансирования инвестиционной деятельности организации. На практике чаще применяется смешанное финансирование. Однако результаты проведенного анализа показали, что в большей степени инвесторы отдают предпочтение собственным средствам, что обусловлено минимизацией расходов на их привлечение. Среди привлеченных источников преобладают различные формы бюджетных инвестиций. Корпоративный рынок инвестирования развит крайне слабо.

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон № 39 [по состоянию на 28 декабря 2013 г.: принят ГД 16 июля 1998]. – КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: [по состоянию на 15 марта 2016 г.: принят ГД 15 июля 1998]. – КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Антонов, П.В. Развитие методики оценки эффективности капитальных вложений / П.В. Антонов // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – №2 (43). – С. 46–56.
4. Аскинадзи, В.М. Инвестиционное дело: учеб. пособие / В.М. Аскинадзи. – М.: Университетская книга, 2014. – 764с.
5. Балдин, К.В. Инвестиции: системный анализ и управление / К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 288 с.
6. Герасименко, В.П. Финансы и кредит: учебник / В.П. Герасименко. – М.: НИЦ ИНФРА-М: Академцентр, 2013. – 384 с.
7. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учебник / Л.Л. Игонина. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. – 752 с.
8. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
9. Леонтьев, В.Е. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавра / В.Е. Леонтьев – М.: Юрайт, 2015.
10. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.
11. Мелкумов, Я.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / Я.С. Мелкумов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 176 с.
12. Николаева, И. П. Инвестиции: учебник для бакалавров / И. П. Николаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 256 с.
13. Нешиной, А.С. Инвестиции: учебник / А.С. Нешиной. – М.: Дашков и К, 2012. – 372 с.
14. Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование: учебник / Т.Г. Попадюк. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 296 с.
15. Панов, С.Ф. Роль источников финансирования капитальных вложений в финансовом состоянии предприятия / С.Ф. Панов// Азимут научных исследований: экономика и управление – 2013. – № 1. – С. 5–8.
16. Сергеев, И.В. Инвестиции: учебник для бакалавров / И.В. Сергеев. – М.: Юрайт, 2014. – 314 с.
17. Инвестиции в России – 2015 г. / [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – 2015 – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

ЛЬГОТЫ И ПРЕФЕРЕНЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК

А.А. Скоробогатова

магистрант 1 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Создание территорий опережающего развития и особых экономических зон на Дальнем Востоке призваны снизить риски реализации инвестиционных проектов и повысить их доходность.

Ключевые слова и словосочетания: особая экономическая зона, льготы, преференции, доходность, налоги.

BENEFITS AND PREFERENCES ON THE EXAMPLE OF A SPECIAL ECONOMIC ZONE OF THE FREE PORT OF VLADIVOSTOK

A.A. Skorobogatova

Master's degree student, the chair of International business and Finances

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok. Russia

Create territories priority development and special economic zones in the Far-East, it intended to reduce the risks of investment projects and to increase their yield.

Key words: special economic zone, finances, privileges, preferences, profitability, taxes.

Со стороны федеральных органов государственной власти, Приморскому краю уделяется все более и более повышенное внимание, так как Приморский край оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие макрорегиона [1]. Наиболее важной проблемой Дальневосточного региона на протяжении длительного времени остается низкий уровень социально-экономического развития, для решения которой федеральные органы власти реализуют политику динамичного развития.

Одним из инструментов реализации этой политики является создание Свободного порта Владивосток. Такое предложение озвучил президент России Владимир Путин во время Послания Федеральному собранию 4 декабря 2014 года.

Режим Свободного порта Владивосток был введен 12 октября 2015 года на территории 15 муниципалитетов Приморья: во Владивостоке, Артеме, Большом Камне, Находке, Партизанске, Уссурийске, Спасске-Дальнем, Надеждинском, Шкотовском, Октябрьском, Партизанском, Пограничном, Хасанском, Ханкайском и Ольгинском районах, включая их морские акватории. Общая площадь территории, которую охватывает экономическая зона, составляет 28,4 тысячи квадратных километров. На ней проживают 1,4 млн человек (75 процентов населения региона).

Для резидентов свободного порта Владивосток предусмотрены таможенные преференции и налоговые льготы. Максимальную выгоду получают пищевая, рыбоперерабатывающая промышленность, производство машин и оборудования, лесопереработка и строительство, туристическая отрасль.

С 2016 года резиденты свободного порта Владивосток могут применять льготные ставки по налогу на прибыль (это возможно в течение пяти налоговых периодов, начиная с того периода, когда в налоговом учете резидента была получена первая прибыль от деятельности на территории свободного порта) и страховым взносам. Возмещать НДС в заявительном порядке можно было уже в октябре минувшего года.

В соответствии с законом при создании свободного порта приоритетными целями являются развитие современных технологичных производств, международной торговли, интеграция Приморского края в экономическое пространство государств Азиатско-Тихоокеанского региона, а также ускорение социально-экономического развития и повышение уровня жизни населения.

Законопроект также предполагает сокращение административных процедур. Предполагается круглосуточная деятельность таможенных структур: бесперебойная работа пропускных пунктов и оформление документов по принципу «единого окна». Кроме того, режимом свободного порта могут пользоваться и сопутствующие производства. Это важно для предприятий судоремонта и сервисных услуг.

Управлять свободным портом будет наблюдательный совет. В его состав, в частности, войдут заместитель председателя правительства России, курирующий ДФО, руководитель уполномоченного федерального органа, губернатор и председатель Законодательного Собрания Приморского края, а также главы муниципалитетов, которые входят в состав свободного порта и другие.

Созданная зона «свободного порта» во Владивостоке поможет бизнесу во всем Приморском крае. Кроме таможенных льгот введены налоговые льготы для операторов порта и предоставлена возможность бестаможенного хранения грузов, также снижены цены на стоимость судозаходов. В России раньше не было подобного налогового и таможенного формата, как «свободный порт» или «порто-франко», зато он достаточно распространен в мире. Традиционно он подразумевает возможность беспошлинного ввоза товаров. Благодаря подобным льготам появились такие центры международной торговли, как Гонконг или Сингапур. Был подобный опыт и у Владивостока – статус порто-франко он носил практически со дня своего основания – с 1862 года. Этот режим просуществовал до начала XX века и позволил Владивостоку стать одним из главных морских портов России.

Введение закона о свободном порте Владивосток в современных условиях продолжающейся реформы налоговой системы, требует более детальной проработки всех преимуществ создания, а также функционирования режима свободного порта.

Особо актуально данное исследование для России, так как в нашей стране вокруг свободно экономических зон ведутся острые, но далеко не всегда плодотворные дискуссии. И это несмотря на то, что эффективное использование экономических зон позволяет добиться значительных результатов на макроэкономическом уровне, что подтверждают успешные примеры многих государств, расположенных на разных континентах.

Льготный налоговый режим Свободного порта практически полностью дублирует механизм предоставления налоговых льгот, применяемых на территориях опережающего социально-экономического развития. Однако в отличие от резидентов ТОСЭР, предприниматели Свободного порта смогут использовать ещё и преимущества свободной таможенной зоны, а также отсутствие ограничений на привлечение иностранной рабочей силы и ряд отраслевых преференций. [2]

Налоговые льготы для резидентов Свободного порта

- 7,6% – общий размер страховых взносов на 10 лет, при получении статуса резидента в течение 3-х лет после принятия закона;
- 5% – налог на прибыль (0% в федеральный бюджет и не более 5% в региональный);
- 0% – налог на землю в течение 5 лет;
- 0% – налог на имущество в течение 5 лет и 0,5% последующие 5 лет;
- 10 дней – ускоренная процедура возмещения НДС.

Дополнительные преференции

1. Сокращенное время проведения контрольных проверок (не более 15 дней).
2. Сокращенные сроки получения разрешительной документации для объектов капитального строительства – менее 40 дней.
3. Режим единого окна при прохождении контроля на границе, круглосуточный режим работы пунктов пропуска.
4. Упрощенный визовый режим – получение 8-дневной визы на границе.
5. Беспшлинный и безналоговый режим свободной таможенной зоны для резидентов:

- ввоз, хранение, потребление (использование) иностранных товаров;
- вывоз товаров (оборудования);

– ввоз иностранных товаров (оборудования).

Государственная протекция – управляющая компания вправе подавать иски в защиту резидентов свободного порта. [3]

При этом общий тариф страховых взносов во внебюджетные фонды в первые десять лет работы составит 7,6% вместо 30. Следует отметить, что предоставление льгот носит временный характер, однако эффект от их положительного влияния сложно переоценить. Существенное снижение тарифов страховых взносов приведёт к легализации заработной платы и уменьшению популярности «серых схем» на предприятиях среднего и малого бизнеса, а значит, неизбежно увеличатся отчисления налога на доходы физических лиц в городские бюджеты пятнадцати муниципальных образований края.

В первые 5 лет после создания свободного порта согласно последней редакции закона, предприятия получают более чем в 2 раза уменьшенную налоговую нагрузку, которые могут быть инвестированы в дальнейшее развития предприятия. Также данные льготы помогут молодым предприятиям быть конкурентными наравне с иностранными предприятиями, что возможно за счет снижения цены продукции, снижения стоимости основных фондов [4].

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать выводы о том, что в настоящее время инновационные механизмы и направления социально-экономического развития Дальнего Востока реализуются в большей мере через создание льготных налоговых режимов, свободной таможенной зоны и ограничения действия квот на привлечение иностранной рабочей силы. Таким образом, при введении специального налогового режима свободный порт Владивосток предприятия получают серьезные налоговые преференции, что не может не облегчить их предпринимательскую деятельность и стимулировать создание новых субъектов хозяйствования, способных обеспечить эффективное функционирование зоны Свободного порта и приведет к позитивным сдвигам в экономике Приморского края [5].

1. Ворожбит, О.Ю. О налоговых льготах и преференциях проекта // «Свободный порт Владивосток»: обсуждение с участием экспертов во ВГУЭС [Электронный ресурс] / О.Ю. Ворожбит Режим доступа: http://www.vvsu.ru/latest/article/10836931/svobodnyu_port_vladivostok_obsuzhdenie (дата обращения 05.05.2015).

2. Корнева, Е.В. Свободный порт Владивосток как фактор динамичного развития Дальнего Востока / Е.В. Корнева, А.В. Корень, В.С. Авраменко, А.К. Штакал // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2. – С. 26.

3. Федеральный закон «О свободном порте Владивостока» [Электронный ресурс] // Единый портал для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения. – Режим доступа: http://regulation.gov.ru/project/23284.html?point=view_expertise&stage=3&stage_id=17608&page=project&record_id=23284.

4. Корнева, Е.В. Оценка реализации стратегии социально-экономического развития Дальневосточного региона / Е.В. Корнева, А.В. Корень, В.С. Авраменко // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – С. 781.

5. Конвисарова, Е.В. Предпосылки создания режима Свободного порта во Владивостоке / Е.В. Конвисарова, А.А. Литвин // Фундаментальные исследования часть II. – 2015. – №9. – С. 352–355.

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

С.В. Унковская

магистрант 1 курса, кафедра «Финансы и кредит»

Л.К. Васюкова

научный руководитель

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В данной статье раскрыта роль микрофинансирования малого и среднего бизнеса в условиях кризисного экономического положения. Кроме того, рассмотрена динамика количества микрофинансовых организаций за последние три года. Проанализирована структура рынка микрозаймов в России. В результате исследования рынка микрофинансирования за 2013-2016 гг. были определены размер портфеля микрозаймов и темпы роста. Выявлены проблемы, сопутствующие микрофинансированию и сдерживающие его рост, приведены основные направления развития микрофинансирования на ближайшую перспективу.

Ключевые слова и словосочетания: *малый и средний бизнес, микрофинансовая организация, микрофинансирование, микрофинансовая деятельность, микрозайм, структура рынка микрозаймов, портфель микрозаймов.*

MICROFINANCING AS A TOOL OF LENDING TO SMALL AND MIDDLE-SIZED BUSINESSES

S.V. Unkovskaya

master's degree of 1 course, department «Finance and credit»

L.K. Vasyukova

scientific adviser

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

This article reveals the role of microfinance for small and middle-sized businesses in the conditions in economic crisis situation. In addition, the dynamics of the number of microfinance institutions over the past three years was considered. The analysis of micro-loans market structure is also represented in current paper. In period 2013 – 2016 volume and growth rate of microloans portfolio were calculated. Identified problems related to microfinance and hampering its growth, represent the main directions of developing microfinance in the near future.

Keywords: *small and middle-sized businesses, microfinance institutions (MFIs), microfinancing, microfinance activities, micro-loan, the structure of the market of microloans, the portfolio of microloans.*

Малый и средний бизнес имеет большое значение для экономики страны. Данный сектор предпринимательства способствует образованию конкуренции на рынке и создает дополнительные рабочие места, что способствует снижению безработицы, повышению жизненного уровня, благосостояния населения. А так как в качестве основных финансовых источников для развития и функционирования бизнеса является привлеченный капитал в виде заемных средств, то тема финансирования малого и среднего бизнеса является важнейшей, особенно в условиях экономической нестабильности в стране.

Сегодня представителям среднего и особенного малого бизнеса очень сложно получить банковский кредит на развитие своего дела. Многие крупные банки и их подразделения не занимаются кредитованием данного сектора. Основной причиной отказа является наличие повышенных рисков при кредитовании малого бизнеса. Существуют и другие причины, такие

как короткая кредитная история или ее отсутствие у хозяйствующего субъекта. Нельзя не учитывать и проблемы, которые появились в последние годы в банковском секторе. Требования со стороны регулятора по увеличению размера уставного капитала, изменение нормативных показателей – все это способствовало массовому отзыву лицензий большого количества кредитных организаций. Проблемы коснулись и достаточно крупных банков. Сокращение прибыли, недостаточность капитала, снижение нормативных показателей и другие причины привели к тому, что даже крупные банки отказываются кредитовать малый и средний бизнес, так как оборот и доход небольшой, а риски очень велики.

«Если сегодня малый и средний бизнес не востребован в стране, нет поля деятельности для них, то какой смысл их кредитовать? Будут невозвратные долги. Есть потребление, есть спрос – будут деньги, нет потребления и спроса – зачем дешевыми деньгами заливать экономику?» – глава ВТБ Андрей Костин [11].

В настоящее время в России потребность малых и средних предприятий в кредитовании удовлетворяется не более чем на 20% [11].

В условиях кризисного экономического положения и достаточно жестких условиях кредитования предпринимательства нельзя недооценить роль микрофинансирования, представляющего собой один из инновационных инструментов развития кредитной системы РФ. В качестве приоритетной задачи социально-экономической политики России обозначены вопросы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в первую очередь, за счет развития институтов микрофинансирования, поскольку данное направление во всем мире признано эффективным инструментом в борьбе с социальной и финансовой изоляцией.

В последнее время вопрос о роли микрофинансовых институтов становится все актуальнее. В современных условиях темы, связанные с микрофинансовыми организациями (МФО), являются одними из самых распространенных тем, относящихся к финансовой сфере.

Весомый вклад в развитие методологической базы микрофинансовой деятельности на уровне научно-прикладного инструментария, а также формирования комплексной нормативно-учетной основы, внесли такие авторы, как: Н.А. Адамов, А.С. Кармазина, М.А. Котляров, Д.А. Красиков, С.В. Криворучко, М.В. Мамута, И.В. Пашковская, В.В. Рудько-Селиванов и др.

Среди зарубежных авторов, работы которых посвящены вопросам совершенствования кредитной системы, практике микрофинансирования и обоснованию его роли в мировом масштабе, следует выделить работы таких авторов, как: Д. Ван-Хуз, Д. Гледстоун, Е. Дюфло, С. Канджер, Д. Майлз, Е. Нифус, Д. О'Брайен, М. Пистелли, М. Феррони и др.

В процессе написания статьи были изучены работы других авторов, вклад которых в развитие методологической базы микрофинансовой деятельности не оценим. Это: Junyon Im, Sunny Li Sun «Profits and outreach to the poor: The institutional logics of microfinance institutions», Niels Hermes, Robert Lensink, Aljar Meesters «Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions», Ковалев Д.А. «Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России», Пятшева Е.Н. «Микрофинансирование как инструмент развития малого предпринимательства в России», Абалакин А.А., Шамин В.А. «Развитие рынка микрофинансовых организаций в России» и другие.

Мировая практика микрофинансирования насчитывает более 30 лет. В 1983 году в Бангладеш Мухаммад Юнус основал Grameen Bank, который стал выдавать небольшие кредиты под низкий процент без залога и поручительства бедным слоям населения для развития малого бизнеса [9, с.50].

Микрофинансирование является одним из самых динамичных секторов экономики России. В РФ микрофинансовые организации появились недавно, однако пользуются большой популярностью среди населения. С каждым годом прослеживается динамика увеличения количества МФО, особенно в «теневом секторе».

В 2015 году в госреестр было зачислено 1657 МФО (1102 исключено), а общее количество по итогам 2015 года составило более 3500 зарегистрированных микрофинансовых организаций, однако большее количество приходится на «теневую» сектор микрозаймов. В 2014 году количество МФО достигало 4420, а в 2013 году – 3860 организаций. МФО исключаются из реестра Центрального банка из-за нарушения законодательства, проблем со сдачей отчетности и другим причинам.

Значение микрофинансирования для предпринимательства в условиях рыночной экономики очень важно. Благодаря микрофинансированию, заемные средства становятся доступ-

ны тем, кому трудно получить кредит в банке из-за малых объемов запрашиваемых средств, отсутствия кредитной истории и других причин.

Микрофинансирование решает две важнейшие задачи: во-первых, способствует упрощению доступа к финансированию начинающих субъектов малого предпринимательства (так называемых «стартапов»); помогает развивать малый бизнес, приучая предпринимателей работать с заемными средствами и формировать положительную кредитную историю для получения возможности в дальнейшем привлекать заемные средства через банковский сектор, а во-вторых, содействует преодолению бедности и безработицы.

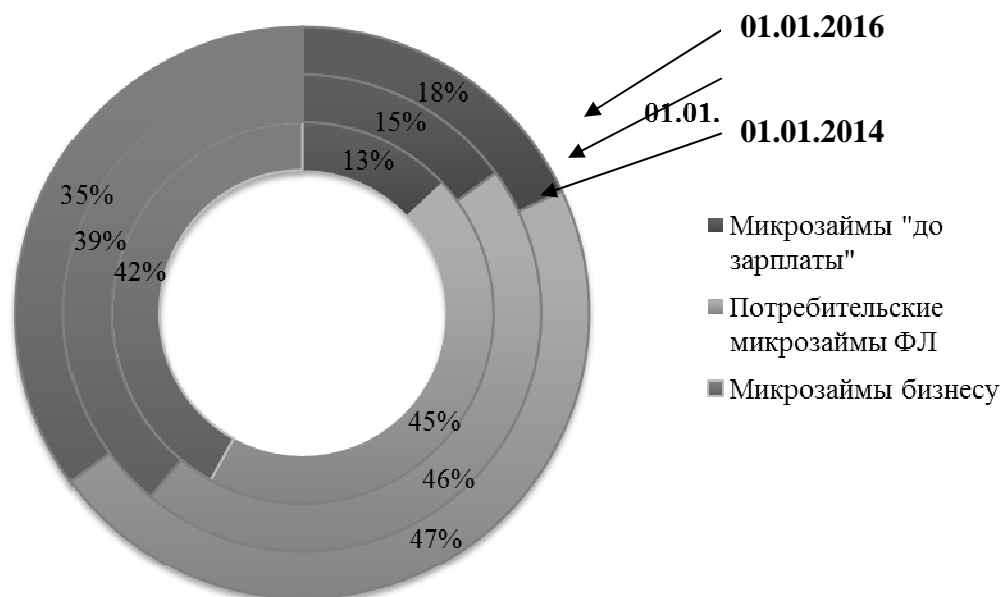
В 2010 году был принят Федеральный закон от 02.07.2010 №151-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Согласно данному закону микрофинансовой организацией признается юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением казенного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом [2].

Микрофинансовая деятельность – деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности, по предоставлению микрозаймов [2].

Микрозаем – заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей один миллион рублей [2].

На российском рынке микрофинансовые организации работают в трех основных направлениях: микрозаймы «до зарплаты», потребительские микрозаймы для физических лиц и прочие микрозаймы физическим и юридическим лицам.

Далее представлена структура рынка микрозаймов в России на 2014, 2015 и 2016 гг.

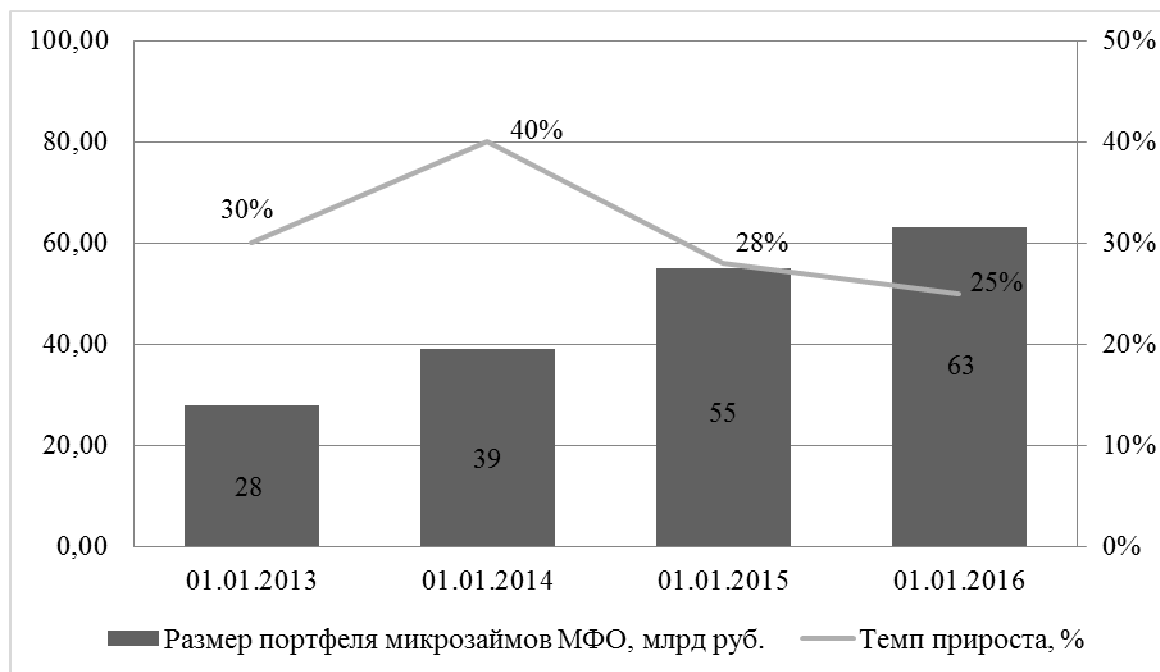


Источник: составлено автором на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА»

Рис. 1. Структура рынка микрозаймов в России на 2014–2016 гг.

На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что наибольшая доля приходится на потребительские микрозаймы физическим лицам и составляет 47% (увеличение на 2%), 35% приходится на микрозаймы бизнесу и 18% – микрозаймы «до зарплаты». Доля микрозаймов бизнесу снизилась на 7%, основной причиной этому является ухудшение экономической ситуации в стране и отсутствие реальной государственной поддержки.

Далее представлен размер и темп прироста портфеля микрозаймов МФО за 2013–2016 гг.



Источник: составлено автором на основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА»

Рис. 2. Темп прироста портфеля микрозаймов МФО на 2013–2016 гг.

Из графика видно, что наибольший темп прироста портфеля микрозаймов приходится на 2014 год и составил 40%. Причина снижения данного показателя в 2015 на 12%, в 2016 на 15% – ухудшение качества портфеля микрозаймов, ожидаемое законодательное ограничение ставки по микрозаймам и другим действиям со стороны регулятора.

Исходя из исследуемых данных, можно сделать вывод о том, что рынок микрофинансовых услуг будет в ближайшие годы развиваться как качественно, так и количественно. Однако необходимо учитывать острую необходимость решения целого комплекса проблем, сопутствующих микрофинансированию и сдерживающих его рост.

В качестве основных проблем, сдерживающих рост рынка микрофинансовых услуг можно выделить следующие:

- проблемы, связанные с источниками фондирования (в условиях кризиса банки снижают кредитование как физических лиц, так и микрофинансовых организаций);
- большая доля невозвратов («в 2015 году на рынке МФО прирост портфеля микрозаймов (+25%) заметно опередил динамику выдачи (+10%)» [11]).

Данная проблема приводит к тому, что все больше микрофинансовые организации продают долги коллекторским агентствам, что способствует подрыву репутации МФО.

Для снижения объемов просроченных микрозаймов необходимо сосредоточиться на работе с качественной клиентской базой, а также принять комплекс мер в отношении правил оценки новых заемщиков и выдачи займов. Кроме того, микрофинансовым организациям нужно выбрать оптимальный размер микрозайма для разных категорий заемщиков, чтобы добиться максимальной эффективности и прибыльности за счет увеличения качества портфеля, а не масштаба.

Устойчивое и долгосрочное развитие рынка невозможно без обеспечения нормативно-правового законодательства и соблюдения его всеми участниками рынка. Но, несмотря на то, что была создана законодательная и нормативная база для развития микрофинансирования в РФ, механизмы ее функционирования нуждаются в совершенствовании и серьезной проработке. Это связано с отсутствием нормативно закреплённой стратегии развития микрофинансирования и понимания его роли в отечественной кредитной системе. Регулирование за деятельностью МФО будет способствовать минимизации рисков, что приведет к снижению % по займам, следовательно, займы будут более доступными для физических и юридических лиц. Также остаются открытыми и вопросы о системе микрофинансовых организаций, перечне оказываемых ими услуг, разграничении данных услуг с банковскими операциями. Требуется качественного осмысления: базовые отличия «кредита» от «микрозайма» с учетом рисков и

резервов, заложенных потенциальным кредитором; структурно-логическая связь между банковским сектором и МФО; определение базового регулятора для МФО с учетом «размытой» формализации надзорных функций в лице Центрального банка Российской Федерации (Банка России), Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России) и Министерства финансов Российской Федерации (Минфина России). Не менее критичными являются вопросы созданных в России форм взаимодействия МФО и кредитных учреждений в форме межбанковского кредитования [12].

Решение указанных проблем, находящихся в сфере государственного регулирования микрофинансового рынка, должно осуществляться в следующих направлениях:

1) совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей все направления деятельности микрофинансовых организаций и законодательное закрепление регулятивных рычагов;

2) стимулирование развития микрофинансовой деятельности с учетом построения принципиально новой системы контроля и совершенствование методов финансового надзора;

3) внедрение единых стандартов и норм микрофинансовой деятельности;

4) совершенствование действующих систем финансирования и бюджетной поддержки микрофинансового сектора, формирование собственной ресурсной базы и расширение источников фондирования для МФО;

5) разработка и использование эффективной системы управления рисками в микрофинансовых организациях;

б) синхронное развитие инфраструктурной поддержки микрофинансового сектора.

Решение данных проблем нашло отражение в общих принципах микрофинансирования в целях совершенствования и дальнейшего развития кредитной системы, что предопределило актуальность и важность исследования как на уровне общетеоретических подходов, так и на уровне научно-методологических принципов.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая: [по состоянию на 13 июля 2015 г.: принят ГД 24 октября 1994]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

2. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях, № 151-ФЗ: [федеральный закон по состоянию на 29 июня 2015 г.: принят ГД 02 июля 2010]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

3. О потребительском кредите (займе), № 353-ФЗ: [федеральный закон по состоянию на 21 июля 2014 г.: принят ГД 21 декабря 2013]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

4. Абалакин, А.А. Развитие рынка микрофинансовых организаций в России / А.А. Абалакин, В.А. Шамин // *Universum: экономика и юриспруденция*. – 2015. – №5 (16). – С 1–15.

5. Азманова, Е.Г. Тенденции развития микрофинансирования малого бизнеса / Е.Г. Азманова // *Наука и общество*. – 2011. – №2. – С. 142–146.

6. Гузикова, Л.А. Микрофинансирование в России: пути и проблемы развития / Л.А. Гузикова // *Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика*. – 2014. – С. 269–279.

7. Ковалева, Е.А. Микрофинансирование – новый инструмент развития малого бизнеса / Е.А. Ковалева // *Экономические науки*. – 2011. – №74. – С. 271–274.

8. Королев, Д.А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России / Д.А. Королев // *Общество: политика, экономика, право*. – 2013. – №2. – С. 54–58.

9. Мохов, В.Г. Моделирование деятельности микрофинансовых организаций / В.Г. Мохов, Л.П. Матвеева // *Вестник Южно-Уральского государственного университета*. – 2013. – №2 (7). – С. 50–55.

10. Пятшева, Е.Н. Микрофинансирование как инструмент развития малого предпринимательства в России / Е.Н. Пятшева // *Вестник Российского государственного гуманитарного университета*. – 2011. – №10. – С. 190–195.

11. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

12. Терентьева, Т.В. «Устойчивое развитие предпринимательской структуры» как категория. Концептуальные подходы к трактовке категории «устойчивость развития» предприни-

мательской структуры / Т.В. Терентьева, М.А. Бобырева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1-2. – С. 52–56.

13. Junyon Im, Sunny Li Sun. Profits and outreach to the poor: The institutional logics of microfinance institutions / Asia Pacific Journal of Management. – 2015. – №32 (1). – С 95-117. doi: 10.1007/s10490-014-9398-4.

14. Niels Hermes, Robert Lensink, Aljar Meesters. Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions / World Development. – 2011. – №39 (6). – С 938-948. doi:10.1016/j.worlddev.2009.10.018.

Рубрика: 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336+347.736

ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВА К ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С ФИНАНСОВОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

М.А. Фомина

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Ситуация с долгами физических лиц, сложившаяся в Российской Федерации на данный момент, когда долговое время может висеть над гражданами всю жизнь, нарастая как снежный ком за счет начисления штрафов и пени, не устраивает зачастую ни должников, которые не знают, как избавиться от долгов, ни кредиторов, неспособных получить то, что им причитается. Как правило, единственным способом является исполнительное производство, то есть процедура, не приемлемая опять же ни для тех, ни для других, так как должник после всех тяжб остается без средств к существованию, а кредитор обычно получает совсем не то, что хотел, если вообще получает. Однако с 1 октября 2015 года ситуация резко изменилась, ведь у граждан появилась возможность разобраться с долгами с помощью процедуры банкротства физических лиц.

Ключевые слова и словосочетания: банкротство, физические лица, кредит, процедура, реструктуризация и реализация имущества.

THE RELATION OF SOCIETY TO PROCEDURE OF BANKRUPTCY OF NATURAL PERSONS FROM FINANCIAL POINT OF VIEW

M.A. Fomina

undergraduate of the 1st year, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The situation with debts of natural persons which has developed in the Russian Federation at the moment when debt time can hang over citizens all life, accruing as a snowball due to charge of penalties and a penalty fee, often dissatisfy neither debtors who don't know how to get clear of debts, nor the creditors who are incapable to receive what do they stand to. As a rule, the only way is executive production, in other words the procedure which isn't accepted neither for those nor for others as the debtor remains without means of support after all lawsuits, and the creditor usually receives absolutely not that he wanted if he receives at all. However since October 1, 2015 the situation has dramatically changed, citizens have got an opportunity to deal with debts by means of procedure of bankruptcy of natural persons.

Keywords: bankruptcy, natural persons, credit, procedure, restructuring and realization of property.

Как известно, процедура банкротства физического лица в Российской Федерации стала доступна с 1 октября 2015 года в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127

(ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон). Актуальность принятия данного закона переоценить сложно, ведь только по официальной статистике долги россиян банкам превысили 9 трлн руб., что практически соразмерно годовому бюджету страны. Из них более 400 млрд. руб. признаны проблемными. Более 45 % экономически активного населения, т.е. более 34 млн. человек, живут в настоящее время в кредит [1].

Отношение общества к банкротству с финансовой точки зрения нельзя назвать положительным. Для любого инвестора или предпринимателя очень дорога репутация платежеспособного человека, особенно если это касается будущих проектов. Кому-то подойдет реструктуризация, а кому-то не обойтись без консолидирующего кредита. В каждом конкретном случае правильное решение может быть разным, следует грамотно оценить и просчитать экономическую эффективность.

Порой такую оценку сложно сделать без профессиональной подготовки, поэтому перед принятием окончательного решения стоит проконсультироваться со специалистами. С точки зрения инвестиций в реальный бизнес, сфера банкротства физических лиц сейчас является очень перспективной и низконкурентной. Сейчас закон только проходит обкатку, однако в течение ближайших лет банкротство граждан станет такой же нормой, как и банкротство юридических лиц [2].

Процедура банкротства должника, являющегося физическим лицом, может быть запущена при наличии конкретных обстоятельств:

- во-первых, просроченный долг одному кредитору или совокупная сумма задолженности нескольким кредиторам должна быть не меньше 500 тысяч рублей;
- во-вторых, уплата долга должна быть просрочена как минимум на три месяца, если иное не предусмотрено законом.

Инициировать этот процесс имеет право сам гражданин, кредиторы или уполномоченный орган.

Заявление о банкротстве должника может подать конкурсный кредитор или уполномоченный орган, то по общему правилу необходимо наличие решения суда, подтверждающее обоснованность требований кредиторов, которое уже вступило в законную силу. Однако есть ряд исключений: например, задолженность по уплате обязательных платежей (налоги, пени, штрафы), алиментов, выплат по кредитному договору с банком или какого-либо договора, заверенного нотариально (п. 2 ст. 213.5 Закона).

В определенной ситуации гражданин даже обязан сам заявить в суд с требованием признать его банкротом, если его совокупный долг, погасить который он уже не надеется, достиг 500 тысяч рублей (п.1 ст. 213.4 Закона). При этом не имеет значения, сможет ли он рассчитаться хотя бы с некоторыми из них, ведь если задолженность перед оставшимися кредиторами равна 500 тысячам, все равно необходимо идти в суд не позднее 30 рабочих дней с того момента, как должник осознал свою неплатежеспособность.

Должник обязан обладать признаками неплатежеспособности и (или) недостаточности имущества.

Гражданин является неплатежеспособным в том случае, если выполняется хотя бы одно из следующих условий (п. 3 ст. 213.6 Закона) [1]:

- должник не исполняет своих денежных обязательств или не производит выплат по обязательным платежам, несмотря на то, что срок уже подошел;
- более 10% от суммы долга не выплачиваются уже больше месяца;
- сумма всех долгов гражданина больше стоимости его имущества;
- имеется в наличии постановление о прекращении исполнительного производства, так как должник не обладает имуществом, которое можно взыскать.

Для инициации дела о банкротстве гражданину следует предоставить в суд заявление о банкротстве физического лица.

Помимо документов, обычно прикладываемых к исковым заявлениям, несостоятельному должнику необходимо подготовить еще ряд документов (п. 3 ст. 213.4 Закона). Во-первых, документы, которыми подтверждается существование долга (расписки, кредитные договоры, и пр.), а также документы, которыми подтверждается наличие или отсутствие у гражданина статуса индивидуального предпринимателя (выписка из ЕГРИП; эти документы следует получить не раньше пяти дней до факта подачи заявления). В дополнение к этому необходимо будет предоставить документацию по сделкам стоимостью от 300 тысяч рублей, проведенным до дня, когда было подано заявление, а также свидетельство о заключении или

расторжении брака, если это произошло в течение трех лет, и документы на детей (свидетельства о рождении).

В ходе процедуры арбитражный суд выступит посредником между должником и кредиторами, которые пересмотрят план выплат по задолженности, учитывая реальную ситуацию и фактическую платежеспособность гражданина, взвалившего на себя непосильное бремя долговых обязательств. Заемщику оставят только самое необходимое для его жизнедеятельности имущество, а также минимальный доход. Все остальное будет продано, а полученные средства пойдут в зачет долга. Оставшийся объем задолженности признают безнадежным и спишут, а на банкрота наложат ряд ограничений. Например, он не сможет взять очередной кредит или заем, не указав, что уже является банкротом, по своей инициативе еще раз начать дело о своем банкротстве, кроме того ему следует ожидать осложнений с выездом за границу и отказаться от желания занимать руководящие должности.

Следовательно, при подаче заявления в суд гражданин вносит в депозит суда определенную сумму, которая будет выплачена финансовому управляющему в качестве вознаграждения. Согласно ст. 20.6 Закона, это единовременная выплата в размере 10 тысяч рублей. Кроме того, в соответствии с этой же статьей, он имеет право еще и на возмещение в полной мере всех расходов, сопряженных с исполнением своих обязанностей в деле о банкротстве гражданина.

Кроме того, при согласии должника к делу привлекаются лица, которые будут обеспечивать исполнение возложенных на финансового управляющего обязанностей (п. 5 ст. 213.4 Закона). Сумма их вознаграждения также вносится в депозит. По ходатайству гражданина суд может предоставить ему отсрочку внесения данных средств до момента первого судебного заседания по делу.

После подачи заявления в арбитражный суд состоится заседание, на котором будет решаться дальнейшая судьба этой процедуры банкротства физического лица. Существуют три варианта развития событий:

1. Судом будет установлено, что признаки банкротства в данном случае отсутствуют. В таком случае, если кроме сознательного должника заявление о признании его банкротом не подал больше никто, суд принимает решение о признании заявления гражданина необоснованным, а производство по делу прекращается.

2. Если признаков банкротства опять же не нашли, однако имеют место и иные заявления о банкротстве этого должника (как было сказано в прошлой статье, их могут подать кредиторы или уполномоченные органы), тогда заявление гражданина оставляется судом без рассмотрения.

3. Заявление оформлено верно, признаки банкротства установлены, следовательно, заявление признается обоснованным, и вводится процедура реструктуризации долгов неплатежеспособного гражданина.

Под реструктуризацией долгов подразумевается ряд реабилитационных мероприятий по стабилизации того финансового положения, в котором оказался должник, направленных на восстановление его платежеспособности и погашение задолженности перед кредиторами.

В рамках процедуры реструктуризации будет установлен более приемлемый для должника порядок расчетов с кредиторами (например, может быть уменьшен размер ежемесячного платежа или увеличен срок выплат). Реструктуризация позволит осуществить пропорциональное погашение требований кредиторов или государственного органа и избежать банкротства, избавившись от дальнейшего начисления пени и штрафов. Поэтому процедура реструктуризации ни в коем случае не является принудительной обязанностью, а скорее даже представляет собой привилегию. Поэтому для получения права на реструктуризацию своей задолженности должник-гражданин должен соответствовать определенным требованиям (п.1 ст. 213.13 Закона) [1]:

1. Иметь источник дохода;
2. У него должна отсутствовать неснятая или непогашенная судимость за умышленное преступление в экономической сфере;
3. Должник не должен быть признан банкротом в течение пяти предыдущих лет;
4. Должен истечь срок административного наказания за определенные правонарушения;
5. В течение предыдущих восьми лет не должен быть утвержден иной план по реструктуризации задолженности этого должника.

Уже сейчас многие сознательные должники, не испытывающие сомнений в своей неплатежеспособности, задаются вопросом: а можно ли сразу перейти к стадии реализации

имущества, т.е. непосредственно банкротства, минуя стадию реструктуризации? Ответ: можно, если должник не соответствует вышеуказанным требованиям, например, не имеет никакого постоянного источника дохода. В таком случае на основании ходатайства должника суд имеет право сразу признать его банкротом и ввести процедуру реализации имущества (п. 8 ст. 213.6 Закона). Если же источник минимального дохода все-таки имеется, процедура реструктуризации может пройти формально без утверждения плана.

Для осуществления процедуры реструктуризации разрабатывается план реструктуризации долгов гражданина. Этим документом предусматривается конкретный порядок и сроки удовлетворения всех долговых требований. План составляется на период не более трех лет. Правом представить такой план обладает как сам должник, так и любой из кредиторов или уполномоченный орган. Это должно быть сделано не позднее десяти дней после истечения срока, в течение которого конкурсные кредиторы и уполномоченный орган имеют право предъявлять свои требования к должнику-гражданину (в соответствии со ст. 213.8 Закона, этот срок составляет два месяца с момента публикации сообщения о том, что заявление должника о банкротстве признано обоснованным). Проекты плана должны быть направлены финансовому управляющему и всем заинтересованным лицам, после чего переданы для обсуждения собранию кредиторов. Если проект плана реструктуризации одобряется большинством голосов на собрании кредиторов (ст. 213.16 Закона), он передается на утверждение в суд.

С момента введения судом процедуры реструктуризации долгов гражданина вводится мораторий (иными словами – «приостановление исполнения должником обязательств») на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, а также по уплате обязательных платежей (п. 1 ст. 213.11 Закона), за исключением текущих платежей.

Следующим этапом является реализация имущества гражданина – это процедура банкротства, применяемая к должнику в том случае, если по какой-то причине не удалось эффективно провести процедуру реструктуризации долгов гражданина. А по закону это может произойти в следующих случаях (п. 1 ст. 213.24 Закона) [1]:

- Ни сам должник, ни кредиторы, ни уполномоченный орган не предоставили финансовому управляющему плана реструктуризации долгов.
- Представленный план не был одобрен собранием кредиторов.
- Суд не утвердил предложенный план реструктуризации или отменил его, в частности из-за нарушения условий плана по вине должника.
- Производство по делу о банкротстве было возобновлено (например, из-за нарушения условий мирового соглашения).
- Должник не соответствует критериям, необходимым для введения процедуры реструктуризации долгов (например, не имеет источника дохода).

В таком случае гражданин по решению суда объявляется банкротом и вводится процедура реализации всего его имущества, к которому относятся и общее с супругом имущество, и имущество, находящееся в залоге. В конкурсную массу не включается имущество, аналогичное тому, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам. В частности, к нему относятся:

- единственное жилье должника (кроме находящегося в ипотеке) и земельный участок, на котором оно находится;
- предметы повседневного обихода (не включая драгоценности и иную роскошь);
- домашние животные и скот (не используемые в предпринимательской деятельности);
- предметы, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности (не дороже 10 тысяч рублей);
- продукты питания и деньги не меньше установленного прожиточного минимума.

Введение процедуры реализации имущества накладывает на должника ряд ограничений. В частности, должник не имеет права распоряжаться имуществом, входящим в конкурсную массу и подлежащим реализации, открывать счета и вклады в кредитных организациях, а также распоряжаться средствами, которые находятся на уже открытых. Этим занимается от имени гражданина финансовый управляющий. Помимо этого, он ведет в судах дела, затрагивающие имущественные права должника и принимает решения от его имени в отношении права должника как участника юридического лица (например, принимает участие в голосовании на общем собрании).

Оценкой имущества опять же занимается финансовый управляющий, однако заинтересованные лица – сам должник, кредиторы, государственный орган – имеют право на оспаривание этой оценки (п. 2 ст. 213.26 Закона), а собрание кредиторов может за свой счет привлечь к этой процедуре оценщика [1].

Реализация имущества гражданина-должника производится на торгах (в некоторых случаях – на открытых торгах) и продолжается не более полугода, по истечении которых по решению суда срок может быть продлен.

Если какое-либо имущество остается нереализованным, а кредиторы отказываются принять его в счет долга, то после окончания процедуры право распоряжаться им возвращается к должнику (п. 5 ст. 213.26 Закона) [1].

Если имущества не хватит для того, чтобы рассчитаться со всей задолженностью, происходит списание долгов, а неудовлетворенные требования кредиторов считаются погашенными (п. 6 ст. 213.27 Закона) [1].

После завершения расчетов с кредиторами финансовый управляющий представляет отчет о реализации имущества должника в суд, который выносит решение о том, что процедура банкротства должника завершена.

С этого момента с новоиспеченного банкрота снимаются все ограничения, наложенные на него в связи с процедурой банкротства физических лиц. Он освобождается от обязанности исполнять требования кредиторов (при этом продолжает исполнять требования по алиментам, возмещению вреда и текущим платежам) и получает возможность начать жизнь с чистого листа, избавившись от тяжкого бремени долгов и кредитов [3].

Таким образом, можно выделить основные плюсы и минусы процедуры банкротства, которые ощутит на себе в той или иной степени каждый решившийся на нее должник.

К однозначным плюсам можно отнести:

- прекращение штрафных санкций (процентов, пени, штрафов);
- полное списание безнадежных долгов, на погашение которых имущества должника не хватает;

- возможность погашения долгов на более приемлемых для должника условиях в результате процедуры реструктуризации долгов или мирового соглашения;

- возможность для должника избавиться от просроченной ипотеки.

Теперь о минусах:

- продолжительность процедуры банкротства;
- большая часть имущества должника (если оно есть) будет продана на стадии реализации;

- списываются не все долги гражданина;
- статус банкрота накладывает на гражданина ряд ограничений, описанных в этой статье ранее;

- процедура является отнюдь не дешевой, и первые расходы начнутся уже на этапе подготовки документов;

- с имуществом, находящимся в залоге, в том числе «ипотечной» квартирой, скорее всего, придется расстаться;

- отсутствие на данный момент правоприменительной практики, не позволяющее однозначно трактовать все новации в законодательстве о банкротстве [4].

Итак, у процедуры банкротства физических лиц есть как положительные, так и отрицательные стороны. К новому закону с сомнением относятся не только заемщики, но и банки, которые опасаются массового банкротства и всевозможных мошеннических схем. Опасения эти отнюдь не беспочвенны. В последнее время доля кредитных заявок с подозрением на мошенничество резко возросла – в январе она составила почти 1,7%, а в феврале – 2,74%, что почти втрое больше прошлогоднего показателя. Резкая активизация мошенников на кредитном рынке характерна для периодов нестабильной экономической ситуации [5].

В частности, потенциальный банкрот может намеренно увеличить долги и число кредиторов за счет расписок и договоров – так что он «окажется должен баснословные суммы дружественным кредиторам, которых формально признать аффилированными невозможно или по крайней мере затруднительно». В результате, при погашении долгов за счет реализации имущества доля реальных кредиторов значительно уменьшится. Потери банков от закона о банкротстве могут составить 10–15%. Однако реформирование законодательства о банкротстве

ве РФ, добавление в закон положений о банкротстве физических лиц, безусловно, является прогрессивным и необходимым шагом, так как дает возможность гражданам избавиться от долгов, разобраться с которыми они не смогли бы самостоятельно.

1. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.

2. Федеральный Центр Банкротства Граждан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fcbg.ru/procedura-bankrotstva-fiziceskogo-lica#id-1>.

3. Банкротство граждан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/123709>.

4. Медведев, П.А. Закон о банкротстве физических лиц: надежды и тревоги [Электронный ресурс] / П.А. Медведев, док. эконом. наук // Интернет-журнал «Деньги и кредит». – 2016. – № 1. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/2016/01/medvedev_01_16.pdf.

5. Поможет ли закон о банкротстве физических лиц? [Электронный ресурс] // Федеральное интернет-издание «Капитал страны». – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20140416/1004214620.html>.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368.91

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Е.С. Харитонюк

бакалавр 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»

Л.К. Васюкова

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент

*Дальневосточный федеральный университет,
Россия, Владивосток*

В данной статье рассматривается актуальность добровольного страхования жизни, оценивается механизм государственного страхования. Дается краткая аналитическая характеристика рынка страхования жизни и сравнивается степень развитости российского рынка и рынков ведущих стран. Выявлены основные проблемы, тормозящие развитие рынка. Предложены варианты решения данных проблем.

Ключевые слова и словосочетания: добровольное страхование жизни, государственное регулирование страхования жизни, пенсионное обеспечение, инвестиционная деятельность страховщиков жизни, личное страхование.

ACTUAL LIFE INSURANCE QUESTIONS

E. Kharitonyk

bachelor, 4th grade, «Finance and credit» faculty

L.K. Vasyukova

Research advisor: candidate of economic sciences, associate professor

Far Eastern Federal University

This article discusses the relevance of voluntary life insurance, estimated public insurance mechanism. A brief analytical description of the life insurance market is given and the degree of development of the Russian market is compared with the markets of the leading countries. The main problems slowing down the development of the market are found. Solutions to these problems are proposed.

Keywords: *voluntary life insurance, state regulation of life insurance, pension maintenance, investment activity of life insurer, personal insurance.*

Страхование жизни является важнейшим сегментом мирового рынка страхования. Более 55% от объема собираемой на мировом страховом рынке страховых премий составляют премии по страхованию жизни. Страховщики жизни, обладая колоссальным инвестиционным потенциалом, успешно инвестируют средства страховых резервов в экономику своих стран. Активы, которыми управляет китайская страховая компания «China Life» составляют более 1 трлн долл. США.

Для граждан большинства экономически развитых стран страхование жизни является важнейшим механизмом формирования личного капитала. В России же страхование жизни уже много лет, несмотря на все попытки страхового сообщества, развивается крайне медленными темпами, потенциальное страховое поле охвачено минимально.

Страхование жизни – это та отрасль страхования, где рисками являются дожитие до определенного срока, временная или постоянная утрата трудоспособности человека и смерть. «Трансформация защитной функции страхования в сберегательную функцию позволяет человеку защитить достигнутый материальный уровень жизни от потерь, связанных с влиянием определенных факторов (инфляция, возникновение определенных расходов и пр.» [1]. Внезапный, вероятностный характер событий, наступление которых влечёт за собой страховые выплаты, принципиально отличает страхование жизни от иных механизмов формирования личного капитала.

Спрос на страхование жизни обоснован: необходимость поддержания достигнутого уровня благосостояния при наступлении страхового случая, а также решение деликатного вопроса для пожилого человека – денежное обеспечение процедуры похорон в случае смерти застрахованного лица. Материально обеспеченная жизнь старшего поколения снимает материальные обязанности с молодых трудоспособных граждан. В случае потери кормильца страхование жизни практически немедленно обеспечивает материально незащищенных граждан и поддерживает их уровень жизни, в то время как, например, вступление в наследство произойдет через 6 месяцев после смерти кормильца [2].

Страховщики жизни, являясь институциональными инвесторами, оказывают влияние на экономику государства в целом: страховые резервы, сформированные страховыми компаниями на основе взносов населения, являются источником долгосрочных инвестиций, которые позволяют осуществлять крупные, длительные, доходные проекты, оказывающие положительное воздействие на экономику государства в целом.

В Российской Федерации сложился собственный особенный механизм социальной защиты граждан и формирования личного капитала, который на данный момент требует реформирования, так как не является эффективным. Конституция Российской Федерации гарантирует в статье 39 социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом. В табл. 1 приведены данные по среднему размеру пенсий.

Таблица 1

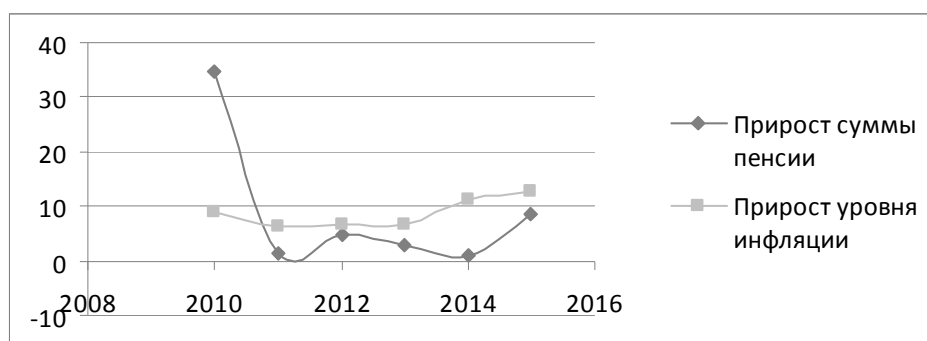
Соотношение среднего размера назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения с величиной прожиточного минимума и со средним размером начисленной заработной платы в Российской Федерации в 2015 г.

Пенсия по старости, руб.	11569,1
1	2
Соотношение среднего размера назначенной пенсии по старости:	
с величиной прожиточного минимума, %	144,15
со средним размером начисленной заработной платы, %	34,97
Пенсия по инвалидности, руб.	7209,9

1	2
Соотношение среднего размера назначенной пенсии по инвалидности:	
с величиной прожиточного минимума, %	89,84
со средним размером начисленной заработной платы, %	21,79
Пенсия по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	7185,1
Соотношение среднего размера назначенной пенсии по случаю потери кормильца:	
с величиной прожиточного минимума, %	89,53
со средним размером начисленной заработной платы, %	21,72

Источник: Федеральная служба государственной статистики

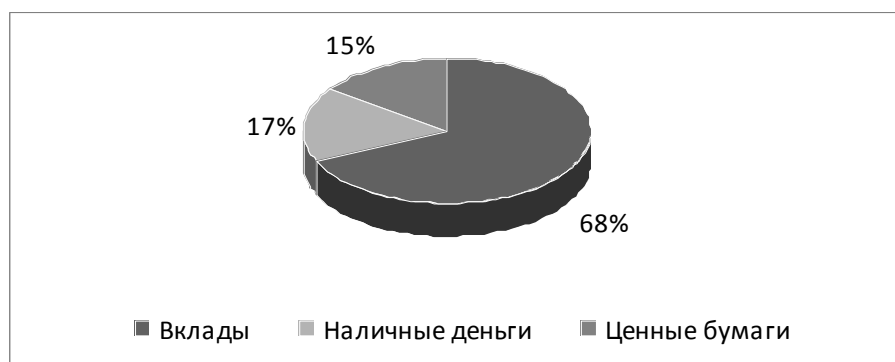
По данным таблицы можно определить, что пенсия по инвалидности и по случаю потери кормильца не покрывает даже прожиточный минимум, а пенсия по старости не позволяет поддерживать средний уровень жизни. Тем более уровень инфляции повышается быстрее, чем сумма пенсии, что свидетельствует о том, что уровень жизни пенсионеров ухудшается из года в год (рис. 1).



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Рис. 1. Сравнение прироста размера пенсии с приростом уровня инфляции, проценты

Таким образом, государственные пенсии не обеспечивают в полной мере ту часть населения страны, которая столкнулась со страховым случаем (достижение пенсионного возраста, или получение статуса инвалида, или потеря кормильца). В данной ситуации население стремится накапливать личные сбережения (рис. 2).



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Рис. 2. Объем и состав денежных накоплений населения на декабрь 2015 года

Основная часть населения предпочитает банковские вклады, как инструмент накопления денежных средств, однако, вклады на российском рынке краткосрочные либо среднесрочные, таким образом, этот способ инвестирования денежных средств не способствует накоплению денежных средств в долгосрочной перспективе. И практически равные части населения держат свои сбережения в наличных деньгах и в ценных бумагах. На рис. 3 приведено сравнение объема банковских вкладов физических лиц и объема собранных страховых премий по страхованию жизни.



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Рис. 3. Сравнение объема банковских вкладов (депозитов) физических лиц с объемом собранных страховых премий по страхованию жизни.

Население страны предпочитает вложение денег в банковский сектор, а рынок страхования жизни собирает незначительные объемы денежных средств.

Механизм социальной защиты граждан, реализуемый государством, обеспечивает поддержание минимального уровня жизни. При выходе на пенсию, уровень жизни человека заметно снизится, а распространённые варианты сбережения денежных средств не способствуют долгосрочному накоплению. Пенсионная система страны не учитывает разные уровни доходов, следовательно, пенсионеры получают практически равные суммы, варьирующиеся в узком диапазоне. Во втором полугодии 2015 года в СМИ активно обсуждалась тема увеличения пенсионного возраста, а 22 октября 2015 года Правительство РФ одобрило проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан». В соответствии с этим документом были увеличены стаж отдельных категорий граждан и увеличен пенсионный возраст лиц, находящихся на определенных должностях государственной службы. Тем не менее это первый шаг намеченной стратегии, ведь большинство государственных деятелей высказываются положительно об этой реформе. На данный момент разрабатывается государственная программа «Развитие пенсионной системы на 2017 – 2025 годы», которая сформирует мероприятия очередного этапа пенсионной реформы.

При таком количестве проблем в сфере страхования жизни и существования фондов социального страхования (Пенсионный фонд РФ; Фонд социального страхования РФ; Фонд обязательного медицинского страхования РФ) спрос на услуги данной сферы возрастает. Еще в апреле председатель ЦБ Эльвира Набиуллина заявляла, что необходимо популяризировать долгосрочное страхование жизни. «Сейчас очень важно продвигать и популяризировать долгосрочное страхование жизни. На наш взгляд, это направление имеет очень-очень большой потенциал», – сказала Набиуллина в ходе биржевого форума в Москве [4]. Тогда она подчеркнула, что долгосрочное страхование жизни – это второе стратегическое направление после развития накопительной пенсионной системы. Государство поддерживает добровольный интерес на страховые услуги по страхованию жизни. Так, с 1 января 2015 года Российские граждане получили право на социальные налоговые вычеты при заключении долгосрочных договоров страхования жизни сроком не менее 5 лет. Такое право является хорошим заделом на дальнейшее развитие отрасли, ведь во всем мире действуют два фактора развития рынка страхования жизни: налоговые вычеты и ставки доходности, превышающие банковские ставки по депозитам. По итогам 2013 года страховые накопительные программы принесли 7–10% дохода, но уступили по доходности лучшим рублевым вкладам (12%).

На фоне низких государственных гарантий и увеличении пенсионного возраста инвестиционное страхование жизни на данный момент весьма актуально, ведь оно позволит при наступлении страхового случая поддержать прежний уровень жизни гражданина и выйти на пенсию, тогда, когда гражданин этого пожелает. Так, в 2014 году страховая премия по страхованию жизни на каждого гражданина Российской Федерации равняется 20 долл. США, когда в США – 1657 долл. США, Германии – 1437 долл. США, Швейцарии – 4391 долл. США, Японии – 2926 долл. США, Бразилия – 222 долл. США, Китае – 127 долл. США, Индии – 44 долл. США. Рынок страхования США составляет 7,4% от ВВП всей страны, тогда как рынок страхования жизни 3,3% от ВВП, то есть доля рынка страхования жизни равна 44,59%. В КНР рынок страхования жизни занимает 54% от рынка страхования [5]. В России рынок страхования составляет – 1,4% от ВВП страны, а страхование жизни – всего 0,2% от ВВП. Это говорит о том, что доля страхования жизни равна 14,28%. Рынок страхования жизни в России развит крайне слабо, но имеет огромный потенциал (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели страхования жизни в РФ в 2010–2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Страховые премии, млрд р.	22,5	34,7	52,8	84,9	109,1
Темп роста, %	143,3	154,1	152,4	160,8	128,5
Страховые выплаты, млрд р.	7,8	7,7	13,4	14,3	12,3
Темп роста, %	146,5	97,7	174,3	106,7	86
Коэффициент выплат, %	34,8	22,1	25,3	16,8	11,3

Источник: Центральный банк Российской Федерации

Начиная с 2010 года, в данном секторе наблюдается положительная динамика: объем страховых премий в среднем увеличивается ежегодно на 47,8%, а коэффициент выплат уменьшается с каждым годом. Таким образом, этот рынок находится на стадии роста. Но доля населения, пользующаяся услугами рынка страхования жизни до сих пор мала – 5-6% населения.

Существует множество проблем, сдерживающих рост рынка страхования жизни. Упрощенный, поверхностный взгляд на страхование жизни, позволяет сделать вывод, что низкий уровень финансовой грамотности и отсутствие страховой культуры снижают спрос на страхование жизни. Так же спрос на страховые услуги в этом секторе зависит от доходов населения и степени развитости региона (табл. 3).

Таблица 3

Сравнение страховой премии по страхованию жизни на душу населения со среднедушевыми денежными доходами по субъектам РФ

Субъект Российской Федерации	Страховая премия по страхованию жизни на душу населения, руб.	Среднедушевые денежные доходы, руб.
РФ	759,22	27766
Москва	4552,81	54869
Хабаровский край	4475,02	29382
Приморский край	3675,79	24343
Амурская область	2367,70	24671

Источник: страховой портал «Страхование сегодня»

Видна определенная зависимость: чем выше доходы населения – тем больше сумма страховой премии по страхованию жизни на душу населения. Соответственно, кризисные явления также влияют на спрос населения на договоры страхования жизни (табл. 4).

Динамика объёмов страховых премий по страхованию жизни в 2008–2009 гг.

Период	Страховые премии по страхованию жизни, тыс. руб.	Темп роста, %
2007	22 546 687	141.07
2008	18 656 936	82.75
2009	15 713 368	84.22

Источник: страховой портал «Страхование сегодня».

Неблагоприятная экономическая ситуация и кризисные явления снижают темпы роста рынка, уменьшают доверие населения к долгосрочным накоплениям и делают невозможным совершенствование инструментов инвестирования при инвестиционном страховании жизни.

В совокупности с этими факторами на спрос также влияют каналы продаж, используемые страховщиками жизни. На сегодняшний день страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, не имеют право, предоставлять на сайтах в сети Интернет возможность заключения договора страхования жизни онлайн. Соответственно, страховщикам жизни также запрещено предоставлять постпродажное обслуживание в сети Интернет. Такой юридический запрет снижает конкурентоспособность страховщиков жизни в межотраслевой борьбе: банки имеют развитый механизм обслуживания клиентов через сеть Интернет, что упрощает взаимодействие между банками и клиентами, увеличивает спрос на банковские продукты.

11 января 2013 года Правительством Российской Федерации в Государственную Думу внесен проект федерального закона, снимающий запрет на заключение договоров онлайн в виде электронного документа по двум видам страхования, относящимся к страхованию жизни: пенсионному страхованию и страхованию жизни. В случае одобрения законопроекта страховщики жизни получат возможность использовать канал онлайн-продаж. Станет возможным осуществлять посредством сети Интернет покупку полиса, изменение полиса, пролонгация, расторжение договора страхования жизни. Данное изменение законодательства позволит страховым компаниям привлекать молодое поколение, которое будет впоследствии накапливать свой капитал десятилетиями через механизм страхования жизни, а также сделает покупку полиса такой же простой сделкой, как покупка товаров через сеть Интернет. Аналитики предполагают, что вскоре станет возможным появление нового способа продаж через сайты и офисы партнеров. Такое нововведение способствовало бы привлечению платежеспособного населения среднего возраста, которым некомфортно использовать информационные системы для получения финансовых услуг. Но пока, проблема формирования платежеспособного спроса является актуальной [3].

Возможные риски покупки договора страхования жизни так же делают продукт менее привлекательным. Так, договора страхования гарантируют доход на уровне 3–4% годовых, а реальная доходность программ страхования жизни в среднем составляет 7–10% годовых, в то время как уровень инфляции в 2015 году составил 12,9%. Таким образом, возможный риск повышения уровня инфляции делает продукт менее привлекательным для населения, так как он не гарантирует сохранение прежней стоимости денег.

Следующим риском является отсутствие государственных гарантий по сохранению средств страхователей. По данным интернет-портала «Страхование сегодня» первый зампреда правительства РФ Игорь Шувалов в мае 2015 года поручил проработать вопрос целесообразности создания гарантийного фонда для страховщиков жизни. Но создание гарантийного фонда страховщиков жизни для выплат компенсаций гражданам в случае банкротства компаний было решено отложить на неопределенный срок по нескольким причинам: не налажен контроль за страховщиками жизни; недобросовестные компании смогут обещать высокие ставки доходности, будучи уверенными, что клиентам все-равно выплатят средства из гарантийного фонда; удорожание тарифов из-за дополнительных затрат. Создание гарантийного фонда сформировало бы четкое понимание того, что, вкладывая определенную страховую сумму, они смогут получить ее обратно, даже если страховщик жизни уйдет с рынка.

Государственный финансовый контроль финансовой устойчивости страховщиков жизни является актуальным вопросом. С 1 июля 2015 года страховщики жизни стали работать под надзором спецдепозитариев. Они будут готовить регулярные отчеты о состоянии активов подопечных для мегарегулятора. Появление дополнительного уровня контроля, а также ежедневный мониторинг финансового состояния страховщиков жизни делает этот сегмент страхового рынка более прозрачным для страхователей. Но для страховщиков жизни выполнение данного закона обернулось изменением бизнес-процессов и дополнительными затратами на ведение дела. Необходимость ежедневного мониторинга, то есть такого жесткого контроля за состоянием активов, до сих пор обсуждается.

Направления инвестирования средств страховых резервов напрямую влияют на доходность договоров накопительного страхования жизни. По закону страховщики имеют право инвестировать резервы НСЖ в федеральные государственные ценные бумаги и бумаги, гарантированные Россией (до 40%), в региональные и муниципальные ценные бумаги (до 15% от резервов), корпоративные облигации (до 45%), депозиты банков (до 50%) и векселя (до 10%), акции и паи паевых инвестиционных фондов (до 15%), жилищные сертификаты (до 5%), недвижимость (до 25%), драгоценные металлы (до 10%) и т.д. На данный момент страховые компании по страхованию жизни предпочитают консервативные вложения, обеспечивая низкий инвестиционный доход. С согласия клиента некоторые крупные компании инвестируют часть резерва в высокорисковые активы, такое решение может привлечь новых страхователей. Со стороны государства контроль над инструментами инвестирования страховщика позволяет направлять резервы страховых компаний страхования жизни в необходимые сферы финансового рынка.

Таким образом на развитие рынка страхования жизни в России влияют:

1. Платёжеспособный спрос;
2. Риски: инфляционные, потери дохода в связи с кризисными явлениями в экономике;
3. Отсутствие государственных гарантий по сохранности средств страхователей;
4. Государственный финансовый контроль финансовой устойчивости страховщиков жизни;
5. Направления инвестирования средств страховых резервов.

Страхование жизни должно стать существенным дополнением к имеющимся аналогичным государственным услугам, так как механизм государственного страхования не обеспечивает должной социальной защиты населению.

Сектор страхования жизни в нашей стране потенциально может обеспечить дополнительную социальную защиту для населения, но, если не будет решена проблема неустойчивости экономической ситуации в экономике стране, а также не будут обеспечены гарантии возвратности средств, то развитие рынка будет замедленным.

1. Васюкова, Л.К., Актуальные вопросы страхования жизни в России / Л.К.Васюкова, Д.А.Маслов // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. – № 1. – С. 61–66.

2. Васюкова, Л.К. Страхование жизни как механизм формирования личного капитала / Л.К. Васюкова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – №13-2. – С. 51–55.

3. Жизнь уходит в онлайн / СТРАХОВАНИЕ СЕГОДНЯ / Пресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1077/>.

4. На страхование денег нет / СТРАХОВАНИЕ СЕГОДНЯ / Пресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/106530/>.

5. Sigma Explorer Extended [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sigmaexplorer.com/>.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА РОССИЙСКОМ ВНЕБИРЖЕВОМ РЫНКЕ ДЕРИВАТИВОВ

А.А. Хван

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

В.С. Колпаков

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

В.В. Савалей

профессор, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Основными методами хеджирования валютных рисков для коммерческих компаний является заключение деривативов на внебиржевом рынке. Фиксация цены на покупку/продажу валюты позволяет уменьшить риск валютной переоценки и сократить издержки организации от валюто-обменных операций

***Ключевые слова и словосочетания:** дериватив, форвард, валюта, своп, хеджирование. валютный риск.*

MAKING ANALYTICAL BALANCE AS A METHOD OF EVALUATING THE SOLVENCY OF A COMPANY

A.A. Hwang

undergraduate of the 1st year, international business and finance department

V.S. Kolpakov

undergraduate of the 2nd year, international business and finance department

V.V. Savaley

professor, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Analysis and assessment of the solvency of the organization to determine the main problems of the organization of the financial system, as well as to offer the most optimal way of development. Solvency Investigation is the main part of the financial management mechanisms, identify areas to reduce costs, ensure its effective development.

***Keywords:** company, solvency, liquidity, matrix method, dynamic analysis.*

Созданная в 1976 году Ямайская международная валютная система привела к свободному ценообразованию курсов валюты разных стран. Таким образом, валютный курс стал зависеть от уровня спроса и предложения на него, а не от количества обеспечивающего его золота [1, с.12.]. В связи с активной глобализацией выросла активность внешнеэкономической деятельности, которая в свою очередь требует постоянных расчетов в валюте стран контрагентов.

Постоянно изменяющийся курс валюты, может иметь как благоприятные, так и отрицательные последствия для компаний занимающихся внешнеэкономической деятельностью. К примеру, рост курса американского доллара по отношению к рублю повышает себестоимость импортируемого товара на территорию РФ. Обратный эффект рост курса оказывает на российские компании – экспортеры, продажа товаров за границу, повышает получаемую рублевую прибыль компании за счет валютной переоценки, при том же уровне издержек на производство. В связи с этим, компании, занимающие активной внешнеэкономической деятельностью, стараются минимизировать вероятностные риски валютной переоценки.

Эффективными способами хеджирования валютных рисков являются форвардные контракты на валюту, валютные свопы и валютные опционы. Благодаря заблаговременной фиксации цены покупки/продажи валюты компании могут обезопасить себя от риска изменения курса валюты. В мировой практике, заключение форвардных контрактов и валютных свопов происходит на внебиржевом рынке, так как в контрактах возможно внесение ковенантов и поэтому каждый заключенный контракт специфичен и уникален [1, с.46].

Активным изучением внебиржевых товарных и валютных контрактов занимался американский трейдер Джон К. Халл, описывающий существующие в мировой практике виды деривативов, Лоренс Дж. МакМиллан уделивший особое внимание опционным контрактам и многие другие зарубежные авторы, в основном граждане США и Канады. Среди российских авторов стоит выделить А.Г. Мовсесян, описывающий инструменты хеджирования валютных рисков и А.Б. Фельдмана, детально описавшего принципы действия форвардных контрактов, валютных свопов и валютных опционов. Многие студенты и преподаватели ВГУЭС рассматривали валютные колебания, но не углублялись в способы защиты компаний, ведущих ВЭД, от валютных рисков. К примеру Т.Н. Бондаренко «Колебания курса национальной валюты как фактор инфляции в России в 2014–2015 годах».

В российской практике, заключением контрактов для снижения валютных рисков занимаются банки. Клиент, юридическое лицо, для оптимизации своей деятельности и планирования своего бюджета на будущие периоды, может заключить с банком сделку хеджирования валютных и товарных рисков на внебиржевом рынке, в основу которых ложатся производные финансовые инструменты.

Целью статьи является анализ применяемых в российской практике методов хеджирования валютных рисков на внебиржевом рынке. В данной статье мы рассмотрим хеджирование валютных рисков со стороны клиентов банка.

При написании статьи ставились следующие задачи:

- Рассмотрение способов хеджирования валютных рисков
- Выявление положительных и отрицательных сторон валютных деривативов
- Определение спецификации валютных деривативов

На данный момент, наиболее доступными инструментами хеджирования являются:

- Валютный форвард, который делится на поставочный и расчетный;
- Валютный опцион (американский и европейский);
- Валютно-процентный своп.

Для начала рассмотрим сделку валютный форвард:

Валютный форвард – это обязательство продать/купить определенную сумму валюты в установленный момент времени в будущем по курсу, согласованному в момент сделки, притом, форвардный курс – это не прогноз, а расчетная величина, которая зависит от текущей котировки спот, разницы процентных ставок соответствующих валют и срока сделки [2]. Чем больше разница в процентных ставках и период хеджирования, тем значительней разница между курсами спот и форвард.

Преимущества данного инструмента:

- Полное хеджирование валютных рисков – компания не терпит убытков при неблагоприятном движении курса.
- Для нескольких сроков/сумм возможно зафиксировать единый форвардный курс.
- Форвардный курс может быть использован в качестве бюджетного.
- Инструмент бесплатный.

У данного инструмента, помимо множества преимуществ есть один основной риск – это обязательность исполнения форвардного контракта [2]. В случае если рыночный курс привлекательнее зафиксированного ранее форвардного курса, компания продает/покупает валюту по форвардному курсу.

Результат хеджирования изображены на рис.1.

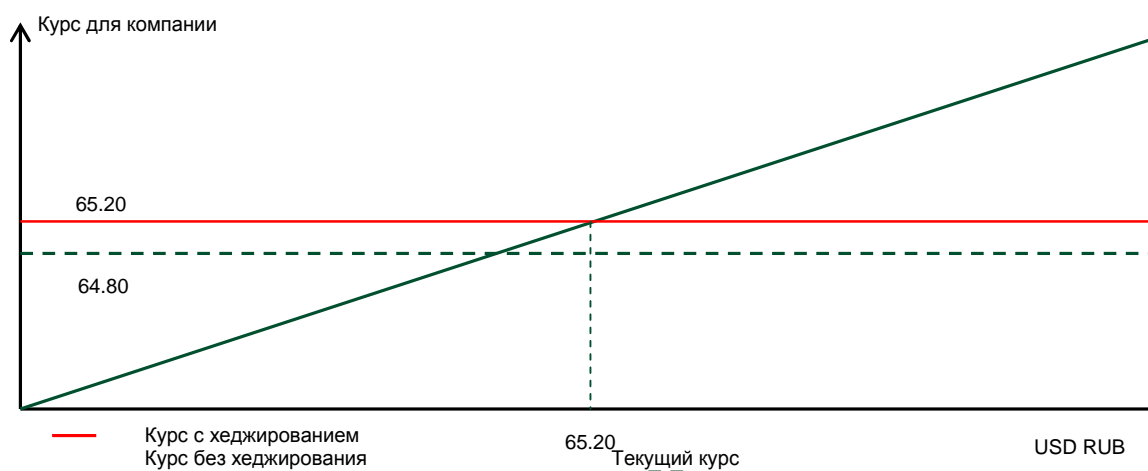


Рис. 1. Валютный форвард

Для оптимизации своей деятельности клиент банка может заключить контракт на покупку/продажу опциона.

Валютный опцион Колл/Пут – право, но не обязательство, купить/продать определенную сумму валюты в установленный момент времени в будущем по курсу, согласованному в момент сделки, – страйку опциона [3].

У опциона, есть ряд особенностей, которые отличают его от форвардного контракта:

- Покупка опциона предполагает выплату опционной премии;
- Премия опциона – в % от номинала сделки – зависит от страйка опциона, текущего курса валюты, волатильности курса валюты, срока исполнения, уровня процентных ставок в соответствующих валютах;

• Опционы бывают европейскими (исполнение только в дату окончания сделки) и американскими (исполнение в любую дату в течение срока сделки).

В отличие от форварда, у опциона есть ряд преимуществ для клиента:

- Потери компании в случае движения курса выше/ниже страйка полностью компенсированы;

• Опцион не обязателен к исполнению. Если сложившийся на дату исполнения опциона рыночный курс валюты привлекательнее курса страйка, Компания отказывается от исполнения опциона и проводит конвертацию по рыночному курсу.

У клиента, купившего опцион, есть только один риск – это непокрытые расходы в случае, если опцион не исполняется или если выплата по опциону меньше опционной премии [3]. Однако возможные потери ограничены величиной опционной премии.

Результат хеджирования при покупке опциона Колл изображены на рис. 2.

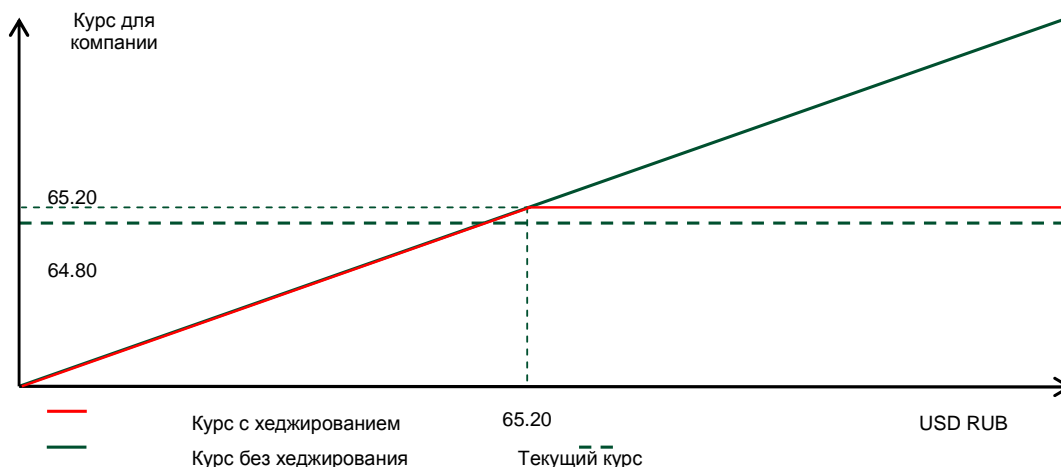


Рис. 2. Валютный колл опцион

Для более качественного хеджирования валютных рисков, помимо стандартных сделок с участием инструментов валютный форвард и валютный опцион, можно применять множество их комбинаций.

Каждая сделка должна рассматриваться не как стандартные условия, а на индивидуальной основе с учетом текущей рыночной ситуации.

Третий вариант хеджирования валютных рисков может оптимизировать расходы компаниям, занимающимся внешнеэкономической деятельностью и берущими кредит в банке в валюте, отличной от валюты выручки.

Такие компании помимо форвардных и опционных контрактов, могут совершить с банком сделку валютно-процентный своп.

Он позволяет Компании изменить валюту долгового финансирования и тип процентной ставки (например, плавающая ставка в рублях трансформируется в фиксированную ставку в другой валюте). Возможно изменение только валюты долга без изменения характера процентной ставки (валютный своп) [4].

Заклучение сделки валютно-процентный своп можно разделить на три основных этапа:

- В день сделки фиксируется номинал в желаемой валюте по текущему курсу и соответствующая процентная ставка. Возможен обмен номиналами;
- В дни процентных платежей по базовому кредиту/займу компания осуществляет в пользу Банка платежи в новой валюте и получает от Банка платежи в валюте первоначального кредита/займа, равные процентным платежам по кредиту/займу;
- В дни погашения тела долга производится обмен номиналами. Компания получает от Банка платеж в первоначальной валюте в размере суммы погашения кредита/займа и платит Банку соответствующую сумму в новой валюте.

Преимущества данного инструмента для клиента банка:

- Возможность скорректировать дисбаланс существующей валютной структуры активов/пассивов Компании;
- При переходе из более слабой валюты в более крепкую валюту (например, из рубля в доллар США) существенно снижается номинальная процентная ставка;
- Стоимость данного валютного финансирования, как правило, ниже по сравнению с альтернативными вариантами привлечения средств в валюте.

У данного вида сделок есть вероятные риски – это возможная валютная переоценка в результате обмена номиналами в дни погашения тела долга: курс, по которому осуществлен расчет номинала свопа в новой валюте, может существенно отличаться от рыночного курса на момент обмена номиналами.

Денежные потоки по свопу изображены на рис. 3.

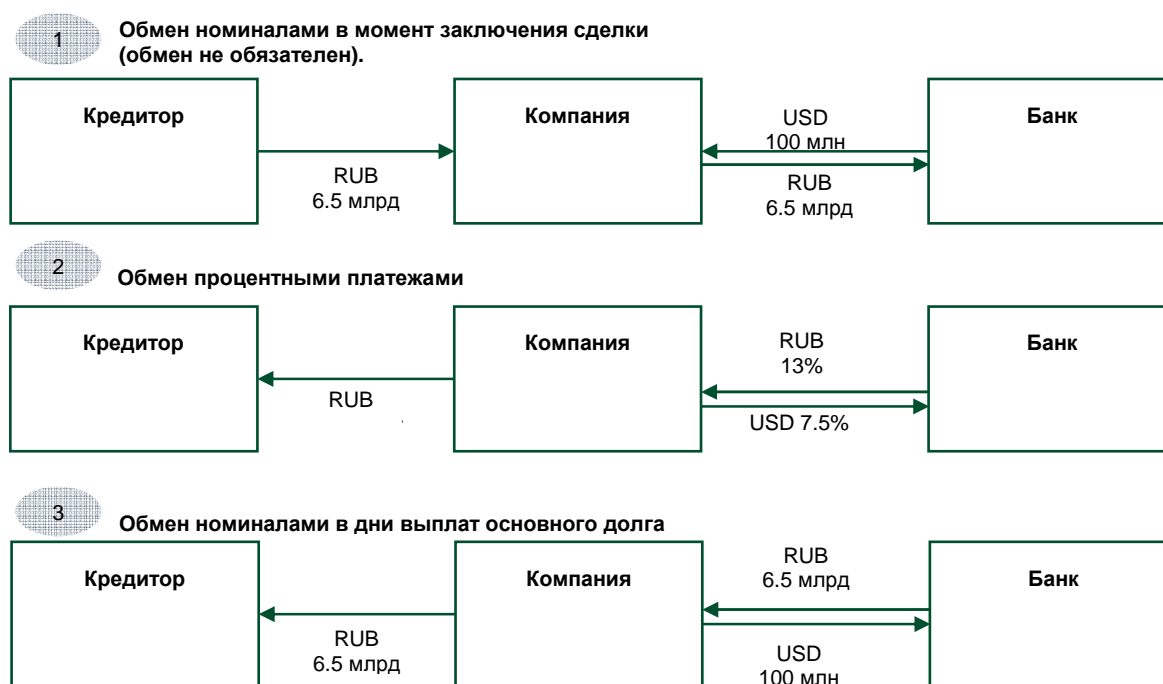


Рис. 3. Валютный своп

Данные виды сделок предназначены для минимизации валютных рисков для компаний импортеров/экспортеров. Помогают построить бизнес-план компании в будущих периодах, закладывая в стоимость товара зафиксированный валютный курс. Таким образом, коммерческие организации могут избавиться от главного риска, образовавшегося в последнем российском кризисе – волатильности рынка.

В ходе работы было проанализировано три вида валютных контракта: форвард на валюту, валютный своп и валютный опцион. Выше перечисленные инструменты отлично подходят для хеджирования валютных рисков и позволяют компаниям минимизировать свои вероятностные затраты от обмена валютой. В российской практике только начинают применяться методы хеджирования валютных рисков, но рост количества транснациональных и международных компаний, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность, повышает их актуальность.

1. Вайн, С. Опционы. Полный курс для профессионалов / С. Вайн. – СПб.: Питер, 2009. – 208 с.

2. Википедия: [Электронный ресурс]: общедоступная интернет-энциклопедия. – Форвард. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Форвард>

3. Википедия: [Электронный ресурс]: общедоступная интернет-энциклопедия. – Опцион. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Опцион>

4. Википедия: [Электронный ресурс]: общедоступная интернет-энциклопедия. – Валютный своп. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_своп

5. Закон РФ от 12.12.1991 № 2023-1 (в ред. от 30.05.2001) «О налоге на операции с ценными бумагами» // «Консультант плюс».

6. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О рынке ценных бумаг» // «Консультант плюс».

7. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ (в ред. от 24.12.2002) «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» // «Консультант плюс».

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

С.В. Хлудеев

бакалавр 4 курса, кафедры «Финансы и кредит»

*Дальневосточный федеральный университет
Владивосток, Россия*

Платежеспособность является одним из ключевых факторов обеспечения финансовой устойчивости страховщика. Рассмотрен опыт оценки платежеспособности западных стран. Приведен вариант возвращения страхового рынка к практике превенции страховых рисков.

Ключевые слова и словосочетания: *платежеспособность, финансовая устойчивость, страховые компании, управление рисками страховщика, превенция рисков*

RELEVANT MANAGEMENT ISSUES OF FINANCIAL VIABILITY OF ASSURANCE COMPANIES

Solvency is one of the key factors in ensuring the financial stability of the insurer. The experience of evaluating the solvency in western countries was examined in this work. The option of returning of insurance market to the practice of insurance risk prevention was also exemplified in this item.

Keywords: *solvency, financial stability, insurance companies, insurer risk management, risk prevention.*

Современное страхование в развитых странах является неотъемлемой частью экономики, в которой работают миллионы людей различного рода профессий. Страховая организация выполняет особую функцию по формированию, распределению и использованию страховых фондов денежных средств с целью защиты граждан «от рисков возможных потерь ценностей материальных или иных активов» и возмещения им убытков при наступлении неблагоприятного случая [6].

В текущих кризисных условиях деятельность страховых компаний осуществляется в условиях конкурентной борьбы. Как и у иных видов предпринимательской деятельности, финансовое состояние страховой компании является ключевым фактором обеспечения ее жизнедеятельности в рамках рыночной экономики.

Однако решение практических проблем платежеспособности для современного страхового рынка России ограничивается недостаточным их теоретическим обоснованием и методическим обеспечением. В трудах ведущих ученых в области финансов, кредита и страхования нет единого мнения в определении таких основополагающих понятий как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность и ряда других. В страховой литературе понимание платежеспособности ограничивается способностью выполнения только страховых обязательств, что сужает область исследования. Преимущественно рассматривается опыт зарубежных подходов, таких как Solvency I и Solvency II, которые успешно функционировали и функционируют в странах запада, но данные модели могут не подойти современной специфике российского рынка, а также особенностям ведения бизнеса в России. План по соответствию мировым стандартам должен достигаться не резкими, сиюминутными реформами, которые негативно скажутся на самих страховых компаниях, а благодаря разумной политике, направленной на долгосрочный период.

Проблеме обеспечения платежеспособности страховых организаций уделяется особое внимание со стороны органов государственного регулирования разных стран. В международной страховой практике, даже в условиях стабильной макроэкономической ситуации, периодически пересматриваются меры и повышаются требования по обеспечению платежеспособности страховых организаций. Регулятор российского страхового рынка – Банк России – в целях ужесточения государственного финансового контроля платёжеспособности и финансовой устойчивости страховщиков, предлагает ввести новые нормативы к минимальному размеру уставного капитала, принимает нормативные документы, регламентирующие операционную и инвестиционную деятельность страховщиков, инициирует перевод отчетности страховых компаний в международный формат. Встает вопрос: насколько эффективны меры ужесточения надзора за деятельностью страховых компаний? Приведёт ли это к укреплению финансовой устойчивости страховых компаний?

Согласно статистике информационного портала «Страхование сегодня» за последние 5 лет у 270 компаний была отозвана лицензия на право осуществления страховой деятельности [8]. Свои действия Центральный Банк Российской Федерации аргументировал в основном тем, что организации не соблюдали требования к финансовой устойчивости и нарушали страховое законодательство.

Страховой рынок, являясь частью рынка вообще, обладает существенными, или атрибутивными признаками [9]. Главным атрибутивным признаком страхового рынка является его товар (продукт) – страховая защита. Страховую защиту покупает на страховом рынке страхователь, чтобы достичь своей главной цели – защитить свои имущественные интересы от возможных убытков, которые могут наступить в результате опасных случайных событий. Страховщик создаёт страховой продукт, реализуя эту же цель – защитить имущественные интересы страхователя. «Для всех участников защитных отношений важно сохранение богатства общества – материальных, культурных ценностей, природных ресурсов, экологического равновесия, здоровья людей [4]. Но у страховщика, как у предпринимателя есть ещё одна цель – извлечение прибыли. «В этом проявляется двойственная природа страховщика: принимая риск возникновения убытков от опасных случайных событий, страховщик сам является носителем страхового риска, то есть финансового риска потери прибыли вследствие реализации риска возникновения убытков страхователя от опасных случайных событий» [3].

Финансовую устойчивость страховой компании, регламентируемую государством, можно определить, как способность организации выполнять свои обязательства перед прочими участниками рынка в прошлом и настоящем. В соответствии с законом РФ «Об организации страхового дела в РФ» финансовая устойчивость обеспечивается экономически обосно-

ванными тарифами, страховыми резервами, наличием уставного капитала, а также развитой системой перестрахования. Однако эти показатели необходимо соотнести с рисками, которые аккумулируются в договорах страхования.

В настоящее время в страховой науке широко обсуждается методология нивелирования противоречий участников страховых отношений посредством применения методологии конфликтно-компромиссного управления для достижения локальных компромиссов страхователя и страховщика [2]. Достижение локального компромисса сводится к тому, что между страховщиком и страхователем возникают новые виды отношений, которые реализуются в тарифной, финансовой, маркетинговой стратегиях. В целом это влечёт за собой пересмотр "перераспределительной модели» страхового рынка [10]. Становится возможным переход от «компенсационных» отношений страховщика и страхователя к «защитным» страховым отношениям. Защитные страховые отношения между страхователем и страховщиком проявляются в трансформации защитной функции страхования в рисковую, а затем в предупредительную. Без такой трансформации невозможно достичь главной цели страхования – защиты имущественных интересов страхователей [5].

Снижение страховых выплат через превенцию рисков и ограничение размеров убытков от опасных случайных событий влечёт за собой укрепление платёжеспособности страховой компании.

Платёжеспособность страховой компании является внешним проявлением финансовой устойчивости страховой компании, то есть ее возможности покрывать финансовые обязательства за счет ликвидных активов. Основным финансовым ресурсом страховой компании являются страховые премии, уплачиваемые страхователем по договорам страхования, которые страховщик аккумулирует в страховые резервы, «создаваемые страховщиками для предупреждения, ограничения и ликвидации ущербов от опасных случайных событий» [4]. Но страховые резервы также являются и основным инвестиционным ресурсом страховщика. Таким образом, чем меньше расходуются страховые резервы, тем выше инвестиционный потенциал, тем больше страховщик может заработать инвестиционного дохода, купить наиболее качественные активы.

Снижение величины страховых выплат путём предупреждения рисков является наиболее эффективным методом укрепления платёжеспособности страховой компании.

Если страховой рынок вернётся к практике превенции страховых рисков с целью уменьшения вероятности наступления страховых случаев, то станет возможным достижение локального компромисса в противоречивых целях участников страховых отношений. Снижение размера страховых выплат, которые являются основной статьёй расхода страховой компании, повысит платёжеспособность страховой компании.

Превенция рисков и, как следствие, сокращение убытков, которые оплачивает страховщик из страховых резервов, позволят страховщику снижать страховые тарифы. Снижение страховых тарифов влекут за собой повышение доступности страховых услуг, как для граждан, так и для предприятий. Это является основополагающим фактором повышения платёжеспособного спроса на страховые услуги.

Итак, управление финансовой устойчивостью страховых организаций неразрывно связано с управлением рисками страховщика. Противоречия в целях страховщика и страхователя могут быть разрешены путём достижения локальных компромиссов между участниками страховых отношений. Превенция рисков позволит снизить вероятность наступления страховых случаев и величину убытков от реализации страховых рисков, и, как следствие, сократить расходы страховщика на выплаты. Таким образом, могут быть гармонизированы основные цели участников страховых экономических отношений.

В свою очередь снижение размера страховых выплат влечёт за собой укрепление финансовой устойчивости страховой организации. Снижение выплат также позволит страховщику снижать размер страховых тарифов, что будет способствовать повышению платёжеспособного спроса на страховые услуги и повышению эффективности функционирования страхового рынка в целом.

1. Архипов, А.П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / А.П. Архипов. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014.

2. Бушуева, М.А. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3 (53-3). – С. 430–432.

3. Васюкова, Л.К. Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий участников страхового рынка / Л.К. Васюкова, Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева, Н.А. Мосолова, О.В.Козьминых // Вектор науки ТГУ. Сер.: Экономика и управление. – 2015. – № 4 (23). – С. 19–22.

4. Васюкова Л.К. Актуальные вопросы повышения эффективности функционирования страхового рынка / Л.К. Васюкова, Н.А. Мосолова // В мире научных открытий. – 2014. – №10.

5. Васюкова, Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. – Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012.

6. Васюкова, Л.К. Страхование: методологические подходы к раскрытию сущности / Л.К. Васюкова, В.А. Останин // Вестник Хабаровской академии экономики и права. – 2011. – № 6. – С. 35–37.

7. Жилияков, Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учеб. пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2012.

8. Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня» (МИГ) [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL:<http://insurinfo.ru/>

9. Останин, В.А. Воля в структуре смысла: монография / В.А. Останин. – Владивосток: Рос. Тамож. Академия, Владивостокский филиал, 2005. – 228 с.

10. Юлдашев, Р.Т. Практика развития страхового бизнеса (пособие для собственников и менеджеров страховых компаний) / Р.Т. Юлдашев, Л.И. Цветкова. – М.: «Анкил», 2011. – 276 с.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.С. Шевлякова

бакалавр 4 курса, кафедры «Финансы и кредит»

*Дальневосточный федеральный университет
Владивосток, Россия*

Перестрахование является одним из ключевых факторов обеспечения финансовой устойчивости страховщика. Рассмотрены тенденции развития рынка перестрахования в России. Основным событием для рынка является создание государственной перестраховочной компании, благодаря которой возможно решение вопроса перестрахования рисков компаний, попавших под экономические санкции. Не менее важным является вопрос сотрудничества с рынком Китая.

Ключевые слова и словосочетания: перестрахование, финансовая устойчивость, страховые компании, государственная перестраховочная компания, сотрудничество с Китаем.

DIRECTIONS OF REINSURANCE AS AN INSTRUMENT OF ENSURE THE FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE COMPANIES

The reinsurance is one of the key factors in ensuring the financial stability of the insurer. There are describes the tendencies of development of the reinsurance market in Russia. The main event for the market is the creation of the state reinsurance company, through which possible solution to reinsurance companies came under economic sanctions. No less important is the question of cooperation with the Chinese market.

Keywords: *reinsurance, financial stability, insurance companies, state reinsurance company, cooperation with China.*

Необходимым и важнейшим механизмом на финансовом рынке является система экономических отношений – страхование. На сегодняшний день, в эпоху научно технического прогресса, инновационного развития, а также глобализации мировых финансовых рынков существует огромное количество рисков, которые способны вывести из строя любую корпорацию. Поэтому еще с древних времен страхование играет важнейшую роль для экономики как предприятий, так и страны в целом. Помимо прочего, страхование способствует возмещению потерь при наступлении страхового случая, минимизации рисков, формированию личного и пенсионного капитала населения.

Страховая компания выступает на страховом рынке риск-менеджером рисков страхователя, которые могут принести ему убытки [1]. Одним из основополагающих принципов страхования является принцип перераспределения или выравнивания ущерба по территории и во времени. Страхователь, понимая, что определённые опасные случайные события, если риск наступления которых реализуется, могут принести убытки. Для того, чтобы избежать возможных убытков в будущем страхователь сегодня готов внести плату страховщику то, что он принимает на себя обязательство компенсировать убытки страхователя в будущем.

В современных условиях развития рынка финансовая устойчивость страховой компании является одним из наиболее важнейших факторов, определяющих эффективность страховой деятельности, а также формирующих доверие потенциальных клиентов к данной компании. Поэтому страховая компания, принимая на себя риски должна обеспечить собственное устойчивое развитие принимая меры по предупреждению банкротства. Риски потери финансовой устойчивости страховщика, риски ликвидности и нарушения платёжеспособности – это риски, «которые определяются уровнем менеджмента самой страховой организации» [2].

В последнее время существует негативная динамика снижения количества страховых организаций в России, осуществляющих деятельность на страховом рынке. Стоит отметить, что одной из причин данного явления является отзыв лицензии страховых компаний из-за нарушения финансовой устойчивости и платёжеспособности. Например, за 2015 год было отозвано 70 лицензий страховых компаний, при этом приостановлено еще 28 лицензий [3]. Таким образом, четверть всех национальных страховых компаний потеряли лицензии. Поэтому можно с точностью говорить о проблеме и причинах снижения количества страховщиков на рынке. У многих из них была нарушена платёжеспособность. Вследствие чего можно сделать вывод, что страховщики не смогли обеспечить должный уровень финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Согласно Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» система перестрахования является фактором обеспечения финансовой устойчивости страховщика. Страховщик может принимать решение о разделении ответственности за убытки по тому или иному объекту страхования между другими страховщиками на принципах сострахования, или разделении ответственности со страхователем через механизм франшизы. «Однако даже если объект страхования неделим на составные части, то его финансовое выражение может быть выражено в долях. Последние могут приобретать форму страхового продукта и таким образом разделяться между участниками страхового рынка. Происходит так называемый процесс цедирования риска. Эти выраженные доли угроз, возможных потерь передаются в страхование, а далее в перестрахование» [5].

Создание сбалансированного портфеля страховщиком является достаточно сложной задачей без применения системы экономических отношений – перестрахования. Перестрахование играет ключевую роль в создании именно сбалансированного портфеля, а также распределение рисков для обеспечения рентабельности страховых договоров. Для выравнивания страховых сумм, а также для приведения ответственности согласно финансовым возможностям страховщика и есть причина существования перестрахования. Перестрахование – мощнейший механизм при формировании страхового портфеля, который в свою очередь, является гарантией финансовой устойчивости. По сути, перестрахования играет важную роль не только для страховых обществ, но и для их клиентов.

В настоящее время рынок перестрахования как часть мировой финансовой системы подвержен системным катаклизмам, происходящих в силу политических изменений. Основную долю в мировом перестраховочном рынке занимают устойчивые мировые перестрахо-

вочные центры, такие как Munich Re, Swiss Re, Hannover Rueck и другие. Центральные офисы этих компаний работают в странах, которые наложили экономические ограничения на приём рисков от российских страховщиков. Подчеркнём, что менеджмент зарубежных перестраховочных компаний, понимая пагубность и социальную несправедливость санкционных ограничений на перестрахование российских рисков, выражает сожаление сложившейся ситуацией, тем не менее вынужден выполнять эти требования по ограничению сотрудничества страховщиков.

В силу текущих условий развития рынка перестрахования необходим новый драйвер, способствующий развитию и модернизации рынка. По понятным причинам, развитие отношений с перестраховщиками рынка стран ЕС и США пока невозможно. Страховым рынком обсуждается вопрос является создание Национальной перестраховочной компании с достаточно большим уставным капиталом. Так же следует проработать вопросы создания единого перестраховочного рынка и со странами ЕАЭС и с БРИКС, а также развивать отношения со страховщиками Китая. По всем направлениям существуют и планы, и по некоторым уже ведется большая подготовительная работа, разрабатываются нормативно-законодательные акты, регулирующие рынок.

Вопрос создания государственного перестраховщика является дискуссионным, требует всестороннего исследования аргументов противников и сторонников создания перестраховочной компании. Предлагаем рассмотреть перспективы развития российского перестраховочного рынка с учётом прихода на рынок высококапитализированной государственной перестраховочной компании.

Основная цель создания Национальной перестраховочной компании является покрытие рисков, на которые были введены санкций против ряда экономических субъектов России. Согласно проекту закона о государственном перестраховщике создание Национальной перестраховочной компании предусмотрено в форме акционерного общества, 100% акций которой будут принадлежать Банку России. На госперестраховщика в полной мере будут распространяться все требования страхового законодательства. Также в проекте закона говорится о том, что «при передаче в перестрахование рисков страховой выплаты по основным договорам страхования перестрахователь передает в облигаторное перестрахование Национальной перестраховочной компании часть обязательств по страховой выплате по основным договорам в размере 10% от передаваемых страховщиками обязательств» [7]. В Федеральной антимонопольной службе считают, что закрепление 10% цессии будет создавать преимущества для деятельности НПК на рынке перестрахования и может привести к искажению конкурентных условий работы [4].

Основным преимуществом появления на страховом рынке национального перестраховщика является сокращение оттока за рубеж денежных средств. При передаче рисков в перестрахование российскому госперестраховщику, эта проблема решается сразу.

Также, стоит упомянуть о самом факте создания национальных перестраховочных емкостей, что является способом перестраховывать риски российских компании независимо от политических или экономических событий на мировой арене. Страна сама регулирует перестраховочную деятельность независимо ни от кого.

Помимо всего, государственная компания обеспечивает определённую независимость страхового рынка от перестраховочных рынков зарубежных партнеров. Наиболее актуальным является как раз в последнее время для России, когда национальные страховщики традиционно заключали договора с иностранными партнерами, и в силу данной зависимости оказались в непростой ситуации.

Однако процесс создания Национального перестраховщика имеет обратную сторону. Одним из наиболее явных недостатков – ограничение возможности развития внутреннего рынка перестрахования. Именно к этому апеллируют противники системы государственного перестраховщика, поскольку при полном государственном регулировании рынка перестрахования фактически установится государственная монополия. Любая монополизация страхового рынка является нарушением основополагающего принципа страхового рынка – принципа пространственного распределения риска.

Конечно, создание государственной перестраховочной компании является необходимой мерой, так как страховой рынок будет защищен от санкционных ограничений. Однако обязательство передавать государству 10% риска больше является мерой административной,

чем рыночной. Это может вызвать ряд проблем, одной из которых будет удорожание стоимости страховых договоров.

Помимо создания Национальной перестраховочной компании Центральный Банк России сосредоточенно ведут переговоры по развитию сотрудничества российских и зарубежных страховых и перестраховочных рынков. В апреле 2015 года в Пекине делегация России из высокопоставленных сотрудников Центрального Банка провела переговоры о сотрудничестве с китайской корпорацией по перестрахованию China Re. Потенциальная перестраховочная емкость, которую Китай готов предоставить, оценивается в 4 млрд. долл. США. Безусловно, это достаточно большая емкость, учитывая тот факт, что сейчас в зависимости от вида страхования российским страховщикам представляют емкость от 5 до 20 млн. долл. США. Также в ноябре 2015 года был подписан договор, согласно которому документ закрепляет основные принципы и по которым Россия и КНР намерены оказывать друг другу содействие, обмениваться информацией для развития национальных страховых рынков [6].

Китайский финансовый регулятор с января ввел требования к зарубежным перестраховочным компаниям. Одним из требований является соответствие рейтингу согласно Standard & Poor's не ниже BВВ. Однако, в российской экономике не существует ни одной данной страховой компании подобного рейтинга. ЦБ удалось снизить рейтинг Для России, однако ситуация не изменилась почти. К таким критериям подходит единственная российская страховая компания – «СОГАЗ». Как тогда будут определяться перспективы дальнейшего сотрудничества с компаниями, имеющими многолетний опыт деловых контактов с китайскими партнерами, пока неясно. Данная ситуация, говорит о том, что Китай готов работать только в одну сторону – перестраховывать российские компании. А в сторону передачи риска существует проблемы, преодоление которых требует затрат времени. Тем не менее, даже такое одностороннее сотрудничество решает одну из главных целей – расширение перестраховочных емкостей и защита от непредвиденных обстоятельств российских страховых компаний.

Таким образом, перестрахование является гарантией, обеспечивающей финансовую устойчивость страховой компании. Поэтому в современных условиях идея создания государственного перестраховщика является необходимой мерой сохранения всего отечественного рынка страхования, пусть и этого есть свои недостатки. Также стоит не забывать о сотрудничестве со странами, у которых есть интерес во взаимодействии и готовы помогать. Ведь в эпоху глобализации взаимодействие – это ключ к успеху.

1. Васюкова, Л.К. Актуальные вопросы формирования спроса на страховые услуги / Л.К.Васюкова, Ж.И.Лялина // В мире научных открытий. – 2013. – №11-9 (47). – С. 60–69.

2. Васюкова, Л.К. О ключевых рисках российского страхового рынка / Л.К.Васюкова, Н.А. Мосолова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 9(49). – С. 72–77.

3. Динамика рынка [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a06>

4. Названы возможные претенденты на пост главы Национальной перестраховочной компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/3199018>

5. Останин, В.А. Страхование в концепции обеспечения экономической безопасности коммерческих предприятий / В.А. Останин // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2015. – № 3(72). – С. 80–86.

6. Россия и Китай будут сотрудничать в сфере страхования [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press_centre/event1_10112015.htm

7. Страховщиков обяжут перестраховывать 10% риска в Национальной перестраховочной компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/110273/>

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК: 336.02

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.В. Щеглов

магистрант 1 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В условиях трансформаций приоритетных направлений социально-экономической и ее составной части – налоговой политики России, отказа от увеличения фискального давления на экономику, а также с учетом возрастающей роли регулирующего воздействия налогов на деятельность предпринимательских структур, возрастают требования к эффективности действующей налоговой политики, которая во многом зависит от используемого теоретико-методического аппарата, включающего в себя теоретические положения, методическую основу и практику построения, функционирования и планирования системы налогообложения. Налоговая политика оказывает влияние на все социально-экономические сферы страны и неразрывно связана со многими элементами государственного управления, обеспечивая условия экономической заинтересованности или незаинтересованности субъектов налоговых отношений.

Ключевые слова: *налоговая политика, субъекты предпринимательской деятельности, налоговое регулирование, налогообложение.*

TAX POLICY AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE REALIZATION OF THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

M.V. Shcheglov

Magister of the 1st year, International business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

In the circumstances of the transformation of the social-economy priority directions and its component – Russian tax policy, rejection of the increase of fiscal pressure on economy, and also considering the increasing role of the taxes controlling influence on the entrepreneurial structures activity, there is growth of requirements to the existing tax policy effectiveness, which depends on used theoretical-methodical mechanism, which includes theoretical points, methodical base and practice of the building, functioning and planning of the taxation system. Tax policy influences all social-economy spheres of the country and inseparably associates with other elements of governmental administration, insuring the conditions of economic interest or disinterest of the tax relations subjects.

Key words: *tax policy, subjects of an entrepreneurial activity, tax control, taxation.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими проблемами. Социально-экономическое развитие государства в значительной степени зависит от стимулирующего механизма налогового регулирования деятельности предпринимательских структур. Рациональная налоговая политика является действующим рычагом в обеспечении высокой эффективности предпринимательской деятельности, а также создании доверительных отношений в круге – предпринимательский сектор и власть. Влияние налоговой политики на развитие предпринимательского сектора является одним из самых острых и дискуссионных вопросов экономической теории и практики, что обусловлено акцентом значительных возможностей предпринимательства на осуществлении реструктуризации экономики, создания конкурентной среды, активизации инвестиционно-инновационных процессов в экономике, с

другой стороны – многогранностью роли налогов в экономике – от фискальной к стимулирующей.

Анализ исследований и публикаций, в которых отображается решение данной проблемы. В экономической литературе представлен широкий круг исследований, посвященных проблемам налоговой политики. Среди зарубежных представителей ведущих экономических школ можно отметить У. Пеггу, который отразил в труде «Трактат о налогах и сборах» принципы эффективной государственной политики, идею естественного порядка; А. Смита, который первым сформулировал принципы налогообложения; А.Вагнера, который определил критерии эффективной налоговой системы; Г.Госсена, Л. Вальраса, которые наглядно изобразили стимулирующее влияние налогов на производство; И. Шумпетера, сформулировавшего теорию экономического развития, основанную на стимулировании нововведений; Дж.М. Кейнса, сформулировавшего рекомендации государству по осуществлению налоговой политики в условиях неполного использования факторов производства; Д. Бьюкенена, который высказал идеи, связанные с установлением справедливого налогообложения и разработал общие правила или принципы взаимоотношения общества и государства; а также А. Лаффера, который предложил кривую, изображающую зависимость налоговых поступлений в бюджет от ставки налога и сформулировал практические рекомендации по стимулированию предложения товаров и услуг. Относительно отечественных ученых, можно отметить научные труды Т.Р. Валинурова, В.И. Насыровой, В.Г. Федулова, Е.Л. Лернер, О.Ю. Ворожбит, О.В. Мещеряковой, А.А. Масленниковой, М.В. Беспалова, В.Н. Незамайкина, И.Л. Юрзиновой и др. Но вместе с тем, многие вопросы относительно механизма функционирования налоговой политики и влияния ее отдельных элементов на деятельность предпринимательских структур в РФ остаются дискуссионными, что и определяет актуальность и своевременность данной работы.

Изложение основного материала исследования. Развитие предпринимательства – источник экономического роста. Налоговая политика государства является инструментом государственного регулирования, с помощью которого оказывается воздействие на ключевые социально – экономические процессы, происходящие в обществе. Налоговая политика как элемент системы государственного регулирования осуществления предпринимательской деятельности представляет собой деятельность государства, направленную на создание условий для функционирования предпринимательских структур путем использования налоговых рычагов для стимулирования или сдерживания развития производства.

Основными инструментами налогового регулирования являются налоги и сборы. Налоги позволяют государству обеспечить поступления в бюджет, при этом основная часть налоговых поступлений идет от предпринимательских структур, остальная от физических лиц, что является изъятием денежных средств. Общеизвестно, что основным источником экономического роста является развитие предпринимательства, уровень социально – экономического развития государства во многом зависит от благосостояния каждого ее гражданина. Поэтому налоговая политика государства должна формироваться с учетом интересов всех участников отношений.

Говоря о важности налоговой политики, следует констатировать тот факт, что на сегодняшний день не сформирован единый подход к определению понятия «налоговая политика». Так, по мнению Т.Р. Валинурова, налоговая политика государства – целостный объект, так как, во – первых она противостоит окружению, обособлена, во – вторых, имеет в своем составе элементы (с несколько иными свойствами и функциями). Таким образом, это воля государства (в широком смысле слова) в области налогообложения. Иными словами, налоговая политика ограничена вопросами налогообложения, которые должны с ее помощью решаться. Эти границы и позволяют утверждать, что налоговая политика занимает отдельное, обособленное место в системе более высокого уровня – экономической политике государства [1].

Т.Р. Валинуров выделяет специфические черты налоговой политики:

- налоговая политика является системой мер органов государственной власти и местного самоуправления;
- является составной частью экономической стратегии государства;
- носит императивно – диспозитивный (экономико – правовой) характер государственного регулирования;
- подразумевает комплексное решение вопросов налогообложения, в отличии от кредитной и денежной политики;
- направлена на учет исторических интересов и целей конкретного государства [2].

В.Г. Федулов, оценивая влияние кризиса на налоговую политику государства, приходит к следующей дефиниции: налоговая политика — совокупность законодательных норм и институциональных мероприятий государства в установлении налоговой системы страны и достижении гармонизации налоговых отношений между государством и налогоплательщиками в целях формирования доходов Бюджетов и удовлетворения растущих потребностей граждан. При этом важно определить приоритеты развития экономики на каждом конкретном этапе и в зависимости от этого использовать различные методы проведения налоговой политики [3].

Исследуя ретроспективу становления налоговой политики России, можно отметить, что в период становления налоговой системы Российской Федерации в начале 90-х годов прошлого столетия проводилась ярко выраженная политика максимальных налогов. Первоочередной задачей налоговой политики была ликвидация дефицита бюджета. Было введено значительное число налогов и сборов – около 50. Несовершенство налогового законодательства, гигантская налоговая нагрузка привели к тому, что результаты были получены прямо противоположные, бизнес стал активно уходить в «тень», капитал стал вывозиться за рубеж, активно использовались «серые» финансовые схемы. Результаты налоговой политики того периода ощущаются до сегодняшнего дня. Предприниматели по-прежнему уходят от уплаты налогов, хотя масштабы, конечно, уменьшились в десятки раз.

Проводя политику экономического развития, государство снижает налоговую нагрузку на предпринимателей, основной целью такой политики является создание благоприятного инвестиционного климата, развитие предпринимательства во всех областях и сферах деятельности. Элементы налоговой политики экономического развития явно прослеживались в США в период правления Президента Рональда Рейгана. В России дефолт 1998 года послужил отправной точкой перехода к снижению налогового бремени и переходом к политике экономического развития. Именно в этот период происходят кардинальные изменения в налоговом законодательстве. Поэтапно сокращается количество налогов, снижаются налоговые ставки. Для малого бизнеса становится возможным применение специальных налоговых режимов. Однако такая налоговая политика наряду с положительными характеристиками имеет недостатки, а именно: сокращение налоговой нагрузки приводит к снижению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, снижаются доходы бюджета, что влечет за собой сокращение расходов, в том числе в части социальных программ, здравоохранения, образования и др. В России налоговая политика экономического развития потерпела крах в связи с мировым финансовым кризисом, а также в результате проведения такой политики не были мобилизованы другие источники для обеспечения роста производства [4].

На сегодня приоритетами Правительства Российской Федерации в области налоговой политики являются создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основные цели налоговой политики – поддержка инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности. В современной налоговой политике РФ меры, предусмотренные в краткосрочной перспективе разделены на две группы: меры налогового стимулирования и меры в части повышения доходов бюджетной системы.

Проведенный анализ различных подходов к определению сущности категории налоговой политики позволяет отметить, что налоговая политика – это:

- система отношений между налогоплательщиком и государством;
- совокупность правовых, экономических и организационных мероприятий регулирования налоговых отношений;
- система, регулируемая только законодательными нормативными актами;
- деятельность государства в сфере определения и взимания налогов, сборов и других обязательных платежей, в том числе, для формирования доходов бюджетов разных уровней.

В практике экономически развитых стран используются три направления осуществления налоговой политики:

- первый тип характеризуется высоким уровнем налогообложения, что в перспективе может привести к сокращению бюджетных поступлений вследствие стимулирования предпринимательской деятельности;

- второй тип характеризуется низким уровнем налоговой нагрузки на плательщиков – т.е. когда государство максимально учитывает, как собственные фискальные интересы, так и интересы налогоплательщиков. Данный тип политики способствует развитию реального сектора, поскольку обеспечивается благоприятный налоговый и инвестиционный климат;

– третий тип – это налоговая политика с существенным уровнем налогообложения как корпораций, так и физических лиц, что компенсируется высоким уровнем социальной защиты граждан, значительным количеством государственных социальных гарантий и программ.

На основании проведенного исследования, можно предложить собственное определение сущности налоговой политики, под которой понимается стабильно функционирующая система взаимоотношений между налогоплательщиком и государством, координируемая определенными законодательно-нормативными документами и разработанной совокупностью экономических и организационных мероприятий, с целью постоянного получения доходов бюджетов разных уровней за счет постоянных или временных источников согласно целям социально-экономического развития государства.

В современных условиях инновационный тип экономического развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских компаний, расширения их способности к работе на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции, поскольку именно частный бизнес является основной движущей силой экономического развития. Государство может создать необходимые условия и стимулы для развития бизнеса, но не должно подменять бизнес собственной активностью. [5]. Таким образом, налоговая политика России на современном этапе должна быть неотъемлемой частью экономической политики нашей страны. Меры налоговой политики должны быть направлены на реализацию и достижение результатов по основным приоритетным направлениям экономического развития.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Налоговая политика, являясь важнейшим инструментом государства в реализации поставленных целей, оказывает влияние практически на все социально-экономические сферы страны и неразрывно связана со многими элементами государственного управления, такими как финансовая политика, денежная политика, социальной политикой, торгово-промышленной политикой. Налоговая политика государства, являясь регулирующим инструментом, формируется с учетом национальных стратегических приоритетов.

Налоговая политика может приобретать различные формы в зависимости от проводимой экономической политики, среди которых можно выделить три основные формы: политика максимальных налогов; политика экономического развития; политика разумных налогов. В результате реализация налоговой политики должен решаться широкий спектр проблем: формирование доходной части бюджета; регулирование экономических процессов; решения блока социальных проблем.

Исходя из этого, автором высказана позиция того, что налоговая политика – это стабильно функционирующая система взаимоотношений между налогоплательщиком и государством, координируемая определенными законодательно-нормативными документами и разработанной совокупностью экономических и организационных мероприятий, с целью постоянного получения доходов бюджетов разных уровней за счет постоянных или временных источников согласно целям социально-экономического развития государства.

Как показали проведенные исследования, совершенствование налоговой системы РФ должно быть направлено на создание более благоприятного налогового климата, способствующего росту экономики, привлечению как зарубежных, так и внутренних инвесторов, развитию производственной сферы, малого и среднего бизнеса. Основными налогами, формирующими доходы консолидированного бюджета, являются налог на прибыль, налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, НДС, НДФЛ. При этом на федеральном уровне основными (более 70% от общего объема поступлений) доходобразующими налогами являются НДС и природно-ресурсные платежи, на региональном уровне – налог на прибыль и НДФЛ [6].

Важнейшим элементом налоговой политики на перспективу является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы при том, что налоговая политика ближайших лет будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. Таким образом, увеличение налоговой нагрузки в среднесрочной перспективе уже не вызывает сомнений. Любые реформы, в том числе в сфере оптимизации налоговой политики государства, могут быть успешными только тогда, когда их составляющие хорошо тщательно просчитаны. Оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, с другой – не только не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей

повышения эффективности хозяйствования, тем самым росту налогового потенциала. Проблемными блоками современной налоговой системы являются несоответствие уровня налогообложения финансовым возможностям налогоплательщиков, неопределенность системы налогообложения, отсутствие реализации принципа экономичности налоговой системы. Очерченные проблемы и будут составлять перспективу дальнейших научных изысканий в указанном направлении.

1. Валинуров, Т.Р. Состав и внутренние связи налоговой политики государства / Т.Р. Валинуров // Налоговая политика и практика. – 2010. – № 3.1. – С. 3–7.

2. Валинуров, Т.Р. Сущность налоговой политики государства и содержание налогового механизма / Т.Р. Валинуров // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2010. – № 1. – С. 12–16.

3. Федулов, В.Г. Налоговая политика России в условиях кризиса / В.Г. Федулов // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 1. – С. 89–95.

4. Лернер Е.Л. Налоговая политика российского государства в первой половине XIX века в отношении предпринимателей / Е.Л. Лернер // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 118. – С. 54–58.

5. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства и ее влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. № 5. – С. 9–16.

6. Ворожбит О.Ю., Уксуменко А.А. Реализация принципа справедливого налогообложения в налоге на имущество физических лиц // Налоги и налогообложение. – 2016. – № 2. – С. 158–169.

Секция 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Экономика. Экономические науки

УДК 330.3

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ФИРМЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Д.В. Айхеле

магистрант 2 курс, Кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Е.В. Астахова

научный руководитель, доцент

Внешняя среда всегда являлась неотъемлемым фактором, оказывающим влияние на участников экономической деятельности. Сегодняшние процессы глобализации, регионализации, а также насыщения рынков приводят к все большему усилению давления на организации со стороны внешней среды, что, в свою очередь, заставляет компании вырабатывать новые подходы к взаимодействию с ней.

Ключевые слова: *внешняя среда, макросреда, микросреда, теория фирмы, устойчивость фирмы*

THE IMPACT OF EXTERNAL ENVIRONMENT OF FIRM'S DEVELOPMENT: NEW THEORETIC APPROACHES

D.V. Aikhele /

Master's degree student, the chair of International business and Finances

Vladivostok State University of Economics and Services

The external environment of a firm was always considered as factor which essentially affects entrepreneurship. Today the processes of globalization, regionalization and the market saturation lead to the increase of pressure on companies from the external environment. That's, in turn makes companies to look for new approaches to cope with new conditions

Key words: *external environment, micro environment, macro environment, theory of the firm, stability of the firm*

Внешняя среда – это система, состоящая из взаимосвязанных или независимо существующих активных субъектов и факторов, влияющих на различные области деятельности предприятия, не поддающихся контролю с его стороны [9]. К факторам внешней среды относятся: политико-административные, законодательно-регулятивные, экономические и институциональные, научно-технические, природные, социально-демографические и социально-культурные, международные, криминальные факторы, а также общественная среда и конкуренция [7].

В современных условиях России внешняя среда компаний характеризуется неопределенностью, высокой динамичностью и непредсказуемостью. В условиях нарастающей конкуренции предприятию необходимо быть способным быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка в целях продолжения функционирования. Прогресс и благополучие любой компании во многом зависят от среды, в которой фирма функционирует. Компании любого вида подвергаются воздействию внешней бизнес среды, и их успех напрямую зависит от нее [13]. Анализ внешней среды фирмы имеет большое значение для формирования ее стратегии и разработки перспективных долгосрочных планов развития. Изменения внешней среды часто провоцируют компании приспособлять свои стратегии развития таким образом, чтобы

максимально эффективно функционировать в новых условиях [12]. Это проблема, с которой руководители всех предприятий сталкиваются каждый день в процессе своей практической деятельности, ведь функционирование компаний всегда связано с рисками, для успешной борьбы с которыми и необходим анализ внешней среды [8]. Несомненно, что изменение внешних условий приводит к необходимости изменения стратегии фирмы, а далее – к изменению ее организационных характеристик и, в конечном счете, к преобразованию структуры [5].

Зависимость характера внешних взаимосвязей и поведения фирмы и ее внутренней организации была прослежена А.Д. Чандлером¹, показавшем, что изменение внешних условий приводит к необходимости изменения стратегии фирмы, а далее – к изменению ее организационных характеристик и, в конечном счете, к преобразованию структуры [6].

Традиционно внешняя среда предприятия образуется как совокупность факторов макро- и микросреды. Макросреда включает в себя факторы, которые косвенным образом воздействуют на предприятие, а микросреда включает непосредственное окружение предприятия: поставщики, потребители, посредники и др. Вместе с тем наличие этих факторов само по себе еще никак не характеризуют внешнюю среду для конкретной фирмы, поскольку при анализе внешней среды речь всегда идет не просто о наличии тех или иных явлений, а их качественном воздействии на деятельность конкретной фирмы, которое, в свою очередь, в той или иной степени изменяет ее поведение. В связи с этим при анализе речь должна идти не просто о внешней среде, которая может быть нейтральной или неактуальной для фирмы, неадекватной основным целям ее развития, а о релевантной внешней среде, содержащей в себе потенциал актуальных связей с данной фирмой [8].

Учитывая трудности, которые возникают при разграничении внутренней среды фирмы и релевантной окружающей среды, необходимо акцентировать внимание на том, что нерелевантная по отношению к фирме окружающая среда не содержит никаких актуальных и потенциальных с ней связей, в то время как релевантная окружающая среда оказывает значительное влияние на структуры и процессы в рамках внутренней системы фирмы, определяет ее поведение. Для фирмы это означает необходимость рассматривать окружающую среду в контексте собственного потенциала стратегического развития. Релевантная окружающая среда представляется как совокупность релевантных факторов, воздействующих на фирму в определенной последовательности: по степени релевантности можно выделить факторы первого и второго порядка; по сферам локации и способам воздействия – глобальные, факторы макро- и микросреды; по составу релевантных факторов (поставщики, посредники и т.п.); по динамическим характеристикам воздействия факторов (постоянные и переменные); по интенсивности воздействия (постоянное, постоянно- переменное, циклическое) [8].

Для того, чтобы максимизировать свою эффективность, организации должны быть способны противостоять не только ежедневным трудностям, но также и внешним событиям, зачастую, критически важным для стабильного развития компании. События такого рода называются кризисами. Кризисы относятся к одной из важных характеристик внешней среды. Кризисы – это уникальное и достаточно редкое явления для большинства компаний, однако, в некоторых сферах, они становятся неотъемлемой частью корпоративной среды. Внешняя среда компаний сегодня рассматривается во множестве аспектов. Один из них – уровень стабильности внешней среды. С одной стороны, внешняя среда может быть спокойной, с другой – турбулентной либо сложной, провоцирующей кризисные ситуации. В состоянии спокойствия внешняя среда стабильна и не подвержена изменениям, в турбулентности – изменения возникают постоянно и неожиданно [2]. Уровень турбулентности тесно связан с уровнем неопределенности внешней среды. Когда турбулентность среды растет, факторы, которыми оперирует фирма при формировании своей стратегии развития, становятся все более непредсказуемыми. Способность компании выдерживать высокий уровень турбулентности является важным показателем ее конкурентоспособности на рынке. Например, турбулентность тем выше, чем больше компаний выходят на рынок той или иной продукции. Соответственно компании с более высоким уровнем приспособленности к изменяющейся среде становятся более успешны на конкурентном рынке [12].

Второй важный аспект внешней среды – ее комплексность – связан с тем, какое количество внешних факторов необходимо учесть для принятия каких-либо стратегических реше-

¹ Чандлер, Альфред Дюпон мл. (1918) – основоположник современной истории бизнеса, оказавший значительное влияние на развитие стратегического менеджмента

ний. Комплексность – это неоднородность событий, относящихся в деятельности организации. Спокойная внешняя среда подразумевает, что внешние факторы, с которыми сталкиваются организации, относительно неоднородны и не многочисленны. По мнению И. Вертинского², спокойная внешняя среда освобождает организацию от необходимости создавать сложные информационные системы, которые необходимы при процессе принятия решений. Комплексная внешняя среда, с другой стороны, заставляет компании не только обратить внимание на свои информационные системы, но и на качество принимаемых решений. Стоит отметить, что, в то время как одна компания может считать определенную среду стабильной, обладающей низким уровнем неопределенности, другая фирма воспримет ту же среду как комплексную, обладающую высокой динамикой и низким уровнем определенности. Реакция различных компаний на одну и ту же среду может быть совершенно разной, соответственно комплексность, наряду с другими факторами, не является постоянной и конкретной величиной, а зависит от ее восприятия самой компанией [15].

В компаниях с развитым механизмом преодоления неблагоприятных условий внешней среды, среда может восприниматься с точки зрения возможностей, а не трудностей. Организации, выработавшие гибкие стратегии борьбы с внешней средой, способны найти возможности для развития даже в самой турбулентной среде. Согласно исследованиям, менеджеры, воспринимающие среду как комплексную, с высоким уровнем неопределенности, используют более проработанные и детальные стратегии развития. Менеджеры, работающие в нестабильной внешней среде, принимают на себя большие риски и применяют наиболее инновационные стратегии, по сравнению с менеджерами, работающими в условиях спокойной (стабильной) среды. Они также предпочитают предупреждать события и принимать превентивные меры, а не отвечать на уже свершившиеся события [Там же].

Можно выделить также несколько типов внешней среды:

1) изменяющаяся среда, характеризующаяся быстрыми переменами (изменение законодательства, уровня инфляции, технологические новшества, изменения в политике конкурентов и т.д.). Такая среда создает большие трудности для управления;

2) враждебное окружение, которое создается жесткой конкуренцией в борьбе за потребителей и рынки сбыта;

3) разнообразное окружение свойственное глобальному бизнесу;

4) технически сложная среда, в которой стратегическое управление ориентируется на инновации [11].

Фирма способна до какого-то предела сопротивляться внешним и внутренним воздействиям среды, не изменяясь в целом. Тем не менее, это не значит, что фирма и ее конкурентное поведение не меняется вообще: устойчивость фирмы ни в коей мере не противоречит тому факту, что она претерпевает изменения. Имеющийся в распоряжении организации набор альтернатив непрерывно меняется. Изменения обычно состоят из адаптационных действий в рамках допускаемых возможностей. При этом сумма изменений всех рыночных агентов приводит к возникновению определенного устойчивого состояния [6].

Сегодня внешняя среда очень часто рассматривается в рамках системного подхода теории организации фирмы. Причиной появления системного подхода явились объективные изменения условий в экономической, социальной, политической и этической сферах. Появилась зависимость от стабильности выполнения долгосрочных обязательств поставщиками и потребителями, государственной политики регулирования рынка, взаимоотношений с другими странами, разницы в темпах инфляции, уровня благосостояния работников, глобализации сырьевых, финансовых рынков и других факторов, выходящих за рамки связей непосредственно между предприятиями. Система управления рассматривает организацию как открытую систему, функционирующую в постоянно изменяющихся условиях микро- и макросреды, наряду с задачами производства, финансирования, дистрибуции, коммуникаций с покупателями, обязательно выстраивающую отношения с институтами власти, общества с учетом их многообразия и взаимосвязи всех элементов организации и внешней среды [5]. Внешняя среда включает факторы, оказывающие определяющее влияние на организацию. Поэтому организация не может быть статичной. Она должна быстро узнавать обо всех изменениях внешней среды, представлять их значение, выбирать наилучшую ответную реакцию, способствующую

² И.Вертинский – Профессор факультета бизнес экономики, университет Британской Колумбии, Канада.

достижению ее целей, эффективно реагировать на воздействие внешней среды [1]. Системный подход обеспечивает разработку и реализацию глобальной стратегии предприятия, его устойчивое развитие и адаптивность к изменяющимся условиям [5].

Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на внешнюю среду, является политика государства. Стабильная внешняя среда подразумевает наличие благоприятного инвестиционного климата, побуждающего компании инвестировать средства в страну, что, в свою очередь, способствует снижению уровня безработицы. Компании более склонны инвестировать деньги в те страны, где они предполагают получить больший доход. Обеспечение государством высокого уровня инфраструктуры, разработка законодательства в сфере бизнеса, поддержание правопорядка и низкого уровня преступности, а также предоставление широкого спектра финансовых услуг являются основными факторами, привлекающими инвесторов. Благоприятная бизнес среда способствует повышению продуктивности и снижению уровня безработицы. Многие ученые, а также политики, сходятся во мнении, что благоприятная бизнес среда является важнейшим фактором, определяющим рост продаж любых компаний [3]. Под благоприятной бизнес средой предполагаются не только стабильное макроэкономическое положение государства, но и открытость его для торговли и инвестиций. Например, в КНР улучшение бизнес среды позволило 400 млн. людей в течение 20 лет выйти из-за черты бедности. Неблагоприятная бизнес среда, в то же время, препятствует экономическому росту. Компании, развивающиеся в условиях неблагоприятной среды, не имеют доступ к финансовым ресурсам (инвестициям) и соответственно, испытывают недостаток средств, поддерживающих их развитие. Согласно отчету Всемирного Банка, в тех странах, где правительства смогли обеспечить благоприятную бизнес среду, наблюдались более высокие темпы экономического роста. К факторам, отрицательно влияющим на развитие компаний, также относится коррупция. Согласно расчетам, проведенным среди компаний Латинской Америки и Карибского региона, фирмы, вынужденные давать взятки, растут на 26% медленнее компаний, не имеющих такой проблемы [13].

Что касается влияния государства на сами компании, то оно может реализовываться в трех вариантах. Первый вариант предполагает доминирование бизнеса над государственным аппаратом, второй – относительно равное положение бизнеса и государства, и третий – доминирование государства над бизнесом. Система государственного аппарата оказывает влияние на то, каким образом фирмы будут отвечать на внешние вызовы. Маловероятно, что компании, развивающиеся в условиях, когда бизнес доминирует над государством, не станут противостоять давлению других заинтересованных групп. Большинство компаний постараются смягчить или даже проигнорировать эти вызовы, основываясь на том, что в системе, где бизнес оказывает наибольшее влияние на процесс принятия решений в государстве, компаниям не грозят большие потери. Компании также могут постараться максимально смягчить любые вызовы, опасаясь возрастания влияния других социальных групп. В то же время, фирмы, функционирующие в системе, когда государство доминирует над бизнесом, склонны чаще подчиняться внешним вызовам. Это связано с тем, что экономические агенты в таких системах (держатели акций) способны повлиять на прибыль компании. Фирмы, работающие в подобных условиях, как правило, более склонны к инновациям в своей деятельности, так как они более чувствительны к внешним воздействиям [14].

По мнению Д.В. Кокарева³, одной из наиболее важных составляющих успешного функционирования компании является способность прогнозировать развитие внешней среды. Это абсолютно необходимо, если руководители организации хотят избежать внезапных проблем в будущем или не пропустить благоприятных моментов. При этом могут быть использованы следующие методы исследования: экстраполяция, прогноз на основе последних данных, сценарии будущего, использование рыночных обзоров, экспертная оценка. Экономические методы прогнозирования осуществляются также при помощи количественных методов, в том числе анализа временных рядов (исследование прошлых тенденций и прогнозирование дальнейших действий), регрессионных моделей (статистический метод для определения наибольшего соответствия между прогнозируемой и другими переменными), а также экономических моделей (составление регрессионных уравнений, описывающих случайные отношения) [7].

³ Кокарев Д.В. – профессор кафедры «Национальная экономика», Оренбургский государственный университет.

Одним из самых популярных и известных методов исследования состояния внешней среды организации является SWOT-анализ. Его используют для получения более четкой и взвешенной оценки настоящего состояния и возможностей организации, а также систематизации информации о ситуации на рынке. SWOT-анализ представляет собой определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения. Применение данного метода позволяет систематизировать уже имеющуюся информацию и принимать на основе анализа обоснованные решения о том, как и в каком направлении организации необходимо двигаться дальше. После проведения SWOT-анализа для более детального изучения текущего состояния организации в некоторых случаях применяют SNW-анализ, который представляет собой анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. Также для более детального анализа среды организации применяют PEST-анализ (иногда обозначают как STEP). Он представляет собой маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления различных аспектов внешней среды, которые влияют на развитие компании. Стоит отметить, что в настоящее время существуют и другие методы анализа, позволяющие выявить особенности взаимодействия организации со средой: модель пяти сил конкуренции, профиль среды, метод взвешивания каждого фактора и др. [4].

До середины 60-х гг. XX в. для фирм была характерна пассивная модель поведения во внешней среде. В модели пассивного поведения существует лишь одна активная цель воздействия на внешнюю среду – приобретение покупателями нового стандартного товара, разработанного фирмой (вернее, получение от них большего количества денег на единицу себестоимости передаваемых им товаров) и лишь один активный способ воздействия на нее – предложение покупателям этого товара. Ей противостоит модель активного поведения, характерная для современных фирм, которая отличается разнообразными активными целями, методами и формами воздействия на объекты внешней среды [9].

В целом, следует отметить, что внешняя среда является неотъемлемым фактором, оказывающим влияние на любые организации. Вместе с тем, данное понятие достаточно субъективно и должно рассматриваться каждой компанией индивидуально, в зависимости от тех условий, в которых фирма функционирует. Сегодня, в условиях растущей конкурентной борьбы, все больше внимания уделяется анализу внешней среды и выстраиванию наиболее оптимальной стратегии развития компании. Разработано множество подходов и методов, позволяющих провести оценку и спрогнозировать развитие среды. Для успешного ведения бизнеса компаниям необходимо акцентировать внимание на влиянии внешней среды, а также проводить наиболее приемлемую политику, позволяющую противостоять внешним вызовам.

1. Альтшулер, А.И. Особенности системного подхода в теории организации / А.И. Альтшулер, Ю.В. Кузнецова // Казанская наука. – 2010. – №8. – С. 262–268.

2. Астахов, В.В. Предпринимательский университет: международный опыт / В.В. Астахов, Е.В. Астахова // Территория новых возможностей Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – №4. – С. 183–188.

3. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства и ее влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №9. – С. 9–16.

4. Гурьева, Ю.Н. Взаимодействие внешней и внутренней среды организаций: особенности и пути совершенствования / Ю.Н. Гурьева // Тезисы докладов XVI межвузовской научной конференции молодых ученых (17–18 апр. 2013 г., Минск). – Минск: ГИУСТ БГУ, 2013. – С. 17–18

5. Денисов, Д.В. Эволюция подходов к определению организации и ее системы управления / Д.В. Денисов // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – №299. – С. 122–126.

6. Карпов, А.Л. Конкурентоспособность фирмы: эффективность и устойчивость в агрессивной внешней среде / А.Л. Карпов // Журнал экономической теории. – 2009. – №4. – С. 175–181.

7. Кокарев, Д.В. Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия / Д.В. Кокарев // Вестник ОГУ. – 2008. – №81. – С. 58–63.

8. Курченков, В.В. Влияние внешней среды на интеграционное поведение фирмы / В.В. Курченков // Вестник АГТУ. – 2012. – №1. – С. 7–13.

9. Лебедев, К.Н. Управленческие воздействия на объекты внешней среды фирмы / К.Н. Лебедев // Экономические науки. – 2010. – 9. – С. 167–171.
10. Лунгу, А.Г. Оценка параметров внешней среды в системе антикризисного управления предприятием / А.Г. Лунгу // Регион: системы, экономика, управление. – 2014. – № 1. – С. 101–107.
11. Петров, В.В. Стратегическое управление / В.В. Петров. – Саратов: СГТУ, 2004. – 288 с.
12. Arenas-Gaitan J, Navarro-Garcia A. External environment and the moderating role of ex-port market orientation/ J. Arenas-Gaitan, A. Navarro-Garcia [электронный ресурс]/ Journal of business research. – 2013. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313004074>
13. Berna M., Essmui H. Structural equation model for analyzing the impact of business environment on firm's growth / M. Berna, H. Essmui [электронный ресурс]/ International journal of economics and finance.-2014.- Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v6n9p177>
14. Cashore B, Vernitsky I. Policy networks and firm behaviors; governance systems and firm responses to external demands for sustainable forest management/ B. Cashore, I. Vernitsky [электронный ресурс]/ Policy sciences. – 2000. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/226612963_Policy_Networks_and_Firm_Behaviors_Governance_Systems_and_Firm_Responses_to_External_Demands_for_Sustainable_Forest_Management
15. Smart C, Vertinsky I. Strategy and the environment: a study of corporate response to crisis / C. Smart, I. Vertinsky [электронный ресурс]/ Strategic management journal.-1984.- Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/2486276>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЯПОНИЕЙ

А.И. Андреева

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Современная Япония – одна из наиболее развитых стран мира. Несомненно, сотрудничество с Японией является важным фактором экономической жизни России. Тема российско-японских отношений является актуальной, поскольку развитие экономических отношений для двух стран необходимо в наших общих национальных интересах. Азиатско-Тихоокеанский регион является лидером в мировой экономике в сфере международной торговли, инвестиционного и научно-технического сотрудничества. Это является важным фактором для поддержания хороших связей между двумя ведущими государствами региона. Обе стороны признают необходимость активизации торгово-инвестиционного сотрудничества, особенно в приоритетных секторах экономики.

Ключевые слова и словосочетания: *российско-японские экономические отношения, инвестиционное сотрудничество, структура экспорта и импорта.*

ACTUAL ASPECTS OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND JAPAN

A.I. Andreeva

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Vladivostok State University of Economics and Service

Modern Japan is one of the most developed countries of the world. There is no doubt that cooperation with Japan is an important factor in the economic life of Russia. The theme of Russian-

Japanese relations is relevant because of economic relations development between two our countries is essential in our common interests. The Asia-Pacific region is the leader in the global economy in international trade, investment and scientific-technical cooperation. This is an important factor for the maintenance of good relations between two leading states in the region. Both countries recognize the need to intensify trade and investment cooperation especially in priority economic sectors.

Keywords and phrases: *Russian-Japanese economic relations, investment cooperation, structure of exports and imports.*

Экономические связи между Россией и Японией в первое десятилетие XXI века продемонстрировали поступательную, хотя и неровную, динамику. В товарной структуре российского экспорта в Японию в 2015 году около 86% приходилось на поставки минерального топлива. Основными статьями российского экспорта в Японию по итогам 2015 г. оставались минеральное сырье и топливо (82%), металлы и металлоизделия (9%), рыба и морепродукты (4,6%), лесные товары (2,2%). В импорте преобладали поставки транспортных средств (64,7%), продукция энергетического машиностроения (12,8%), синтетический каучук и резино-технические изделия (5,3%), электрооборудование (3,7%), оптические приборы, цифровые фото- и видеокамеры, контрольно-измерительная аппаратура, медтехника (порядка 2%) [4].

В российском импорте по-прежнему ведущую позицию занимала продукцию японского автопрома. Хотя количественный объем импорта автомобилей сократился на 14% (с 335 тыс. до 289 тыс. шт.), а в стоимостной объем – на 16% (с 5,6 млрд до 4,7 млрд долл. США), эта статья продолжала доминировать, составляя более 53% совокупного импорта из Японии и свыше 83% стоимостного объема поставок транспортных средств. По количеству ввозимых из Японии автомобилей Россия в японском списке зарубежных импортеров сохранила второе после США место, а по стоимостному объему опустилась с третьей на четвертую (после США, Китая и Австралии) позицию [4].

Приведенные факты показывают, что торговля России с Японией носит характер обмена топлива, сырья и морепродуктов на готовую промышленную продукцию в основном потребительского характера.

В таблице 1 приведены данные о товарообороте России и Японии [6].

Таблица 1

Товарооборот между Россией и Японией в 2013-2015 гг., млрд долл. США

Показатели	2013	2014	2015
Товарооборот	22,1	33,4	23,6
Темпы роста, %	106,6	151,1	70,6
Экспорт	9,9	9,0	5,8
Темпы роста, %	126,7	90,9	64,4
Импорт	12,2	24,4	17,8
Темпы роста, %	86,7	200	72,9

Значительную часть российского экспорта в Японию занимают энергоресурсы (рост на 27,9%, 10 млрд 735 млн долл. США). За первое полугодие 2016 г. выросли объемы экспорта готовых промышленных изделий (рост на 30,2%, 1 млрд 91 млн долл. США). При этом общий объем экспорта сельскохозяйственной продукции снизился (-1,8%, 584 млн долл. США), в первую очередь из-за замедления вывоза морепродуктов (-4,1%, 556 млн долл. США), в то же время экспорт российского зерна достиг рекордной суммы в 14 млн долл. США [7].

В двустороннем инвестиционном сотрудничестве имеются свои проблемы. По данным на конец 2015 года объем японских инвестиций в российскую экономику составил 10,78 млрд долл [5]. В этой сумме так называемые инвестиционные кредиты занимают подавляющую долю, то есть это связанные торговые кредиты. На них Россия, как правило, покупает товары у японских фирм.

В таблице 2 приведены данные об инвестиционных потоках из России в Японию, а также из Японии в Россию [8].

Объем российско-японских инвестиционных потоков в 2013–2015 гг. (млн долл. США)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Объем ПИ ввезенных в Россию из Японии, поток	1243	598	447	289	438
Объем ПИ ввезенных в Россию из Японии, накопленные	10193	10 294	2 499	1 691	нет данных
Объем ПИ ввезенных в Японию из России, поток	15,3	10,4	13	2	нет данных
Объем ПИ ввезенных в Японию из России, накопленные	0,7	7,4	52	48	нет данных

К концу 2014 года объем накопленных прямых инвестиций, поступивших из Японии в Россию и из России в Японию, составил 1691 и 48 млн долл. соответственно. Между тем, это наиболее эффективные капиталовложения, т. к. они несут с собой новые технологии и передовые методы управления. По объему всех инвестиций в экономику России Япония на 8-м месте среди зарубежных стран-инвесторов.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Двусторонний товарооборот растет или сокращается, подчиняясь законам экономической конъюнктуры как в России и Японии, так и в мировой экономике. Имеется определенная категория товаров, прежде всего сырье, которое Япония будет закупать в России вне зависимости от политической атмосферы в двусторонних отношениях и не обращая внимания на настроения собственного правительства. Но набор таких товаров невелик [1].

С другой стороны, те японские потребительские товары и оборудование, в которых заинтересованы российские потребители, нередко проигрывают по ценам аналогичным товарам и оборудованию из Китая, Республики Корея и даже ряда европейских стран и США.

В любом случае для Японии и, в известной степени, для России двусторонняя торговля не столь значительный фактор, особенно на фоне торговых объемов между Японией и США, а также между России и Китаем.

Иная ситуация в сфере экономико-инвестиционного сотрудничества. Оно подвержено влиянию политических факторов – японский бизнес, особенно малый и средний, свою деятельность в этой сфере довольно четко соизмеряет с позицией государственных органов.

Тем не менее российский рынок остается привлекательным для японского бизнеса. Японские компании неоднократно подтверждали свою готовность масштабного сотрудничества в Сибири и на Дальнем Востоке. В свою очередь, российский бизнес не проявляет глубокого интереса к работе в Японии. Сложности продвижения на японский рынок, в силу его специфики регулирования и высокой конкуренции, известны. Однако главная причина не только в этом, но и в пассивности и неумении российских деловых кругов искать и находить перспективных японских партнеров, серьезно изучать особенности деятельности в японских условиях [3].

Расчеты на то, что Китай осуществит скорые и масштабные вливания в проекты развития Восточной Сибири и Дальнего Востока, включая разработку полезных ископаемых и инфраструктурные проекты, могут оказаться малосостоятельными.

Поэтому следует создать альтернативу «китайскому направлению», привлечь японские инвестиции.

В обозримом будущем энергетика, в том числе ядерная, останется главной сферой экономического взаимодействия между Россией и Японией в Сибири и на Дальнем Востоке.

Важными областями российско-японского инвестиционного сотрудничества являются деревообработка и переработка рыбы и морских продуктов. Россия заинтересована в экспорте в Японию продукции с более высокой добавленной стоимостью. Поэтому на российском Дальнем Востоке следует направить усилия на создание в указанных областях совместных предприятий с участием японского капитала. Наиболее же важными для России объектами

для японских инвестиций могут стать такие отрасли обрабатывающей промышленности на Дальнем Востоке, как судостроение, авиастроение и другие технологичные производства [2]. Для этого, как уже подчеркивалось, необходимо создавать благоприятный климат для привлечения японских прямых инвестиций, в том числе со стороны малых и средних предприятий. Этому могут способствовать также особые экономические зоны, которые сейчас активно создаются не только в европейской части России, но и на Дальнем Востоке.

1. Ворожбит, О.Ю. Методические аспекты анализа социально-экономического развития регионов Российской Федерации / О.Ю. Ворожбит, Н.П. Приступ // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3 (53-3). – С. 208–213.

2. Гриванов, Р.И. Перспективы развития торгово-экономического сотрудничества России и Японии на примере рыбной отрасли / Р.И. Гриванов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 3.

3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – Изд. С обновлениями / под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. – М. Магистр: ИНФРА – М., 2013. – 654 с.

4. Обзор торговых отношений [Электронный ресурс] // Торговое представительство Российской Федерации в Японии: официал. сайт организации. – Режим доступа: http://jpn.ved.gov.ru/ru/obzor_torg

5. Портал внешнеэкономической информации «Торгово-экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Японией февраль 2013 г.» [Электронный ресурс] / Министерство экономики и развития РФ – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/jp/jp_ru_relations/jp_ru_trade

6. Сайт торговой статистики министерства финансов Японии [Электронный ресурс] // Japan Customs – Режим доступа: <http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/ListE.do?lid=000001129660>

7. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] // Федеральная таможенная служба: официальный сайт. – Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:2:2341552641960946::NO>

8. Japan External Trade Organization [Электронный ресурс] / JETO/ официал. сайт организации. – Режим доступа: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.923

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РЕАЛИЗАЦИИ НА ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ

М.Н. Бикбулатова

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Проблема реализации на территории Дальнего востока российско-китайских нефтегазовых проектов – одна из наиболее серьезных и сложных в современных условиях региональной экономики. Расширение международных связей в энергетической сфере, а также обоюдного сотрудничества со странами зарубежья по освоению и транспортировке топливно-энергетических ресурсов, увеличения продуктивности их использования и выход на новые энергетические рынки является не только актуальной проблемой долгосрочной политики России, но и первостепенным рычагом развития регионов РФ.

Ключевые слова и словосочетания: рынок, товарооборот, ТЭК, международное сотрудничество, российско-китайские проекты.

PROS AND CONS OF IMPLEMENTATION IN THE FAR EAST OF THE RUSSIAN-CHINESE OIL AND GAS PROJECTS

M.N. Bikbulatova

Bachelor 3rd year, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

The problem of implementation in the Far East of the Russian-Chinese oil and gas projects – one of the most serious and complex in modern conditions of the regional economy. The expansion of international relations in the energy sector, as well as mutually beneficial cooperation with countries abroad for the development and transportation of energy resources, increase efficiency of their use and access to new energy markets is not only an urgent problem Russia long-term policy, but also a primary lever of development of Russian regions.

Keywords and phrases: *market, trade, fuel and energy, international cooperation, the Russian-Chinese projects.*

Актуальность вопроса обусловлена тем, что ДВФО относится к числу депрессивных регионов страны, где наблюдаются проблемы такие как необходимость в реструктуризации транспортной инфраструктуры, острая нехватка квалифицированных кадров, отсталость некоторых территорий. Проблемы и перспективы социально-экономического развития ДВФО волнуют не только население данного субъекта, но и ряд тихоокеанских государств, которые готовы сотрудничать.

Россия является страной-экспортёром энергетических ресурсов, поэтому освоение и разработка нефтегазовых месторождений усиливает геостратегическое положение страны. Все это создает высокую актуальность вопросов, связанных с международным сотрудничеством в освоении нефтегазовых ресурсов

На сегодняшний день Россия все больше ориентируется на азиатский рынок. Крупнейшим российским торговым партнёром является Китай.

Из речи выступления Президента РФ В.В. Путина: «Дальний Восток слабо привязан к общероссийскому экономическому, информационному, транспортному пространству. Естественные конкурентные преимущества округа, включая транзитные коридоры, используются крайне неэффективно. Сохраняется серьезное несоответствие между потенциальными возможностями округа и текущим состоянием его экономики и социальной сферы. И все это представляет серьезную угрозу для наших политических и экономических позиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе, для национальной безопасности – без всякого преувеличения, для национальной безопасности России в целом» [1].

К словам Президента можно дополнить, что ДВФО является регионом, где международное сотрудничество – один из главных стимулов роста экономики, а топливно-энергетический комплекс региона является ключевым элементом.

С 2010 года Китай является первым торговым партнером России. Доля Китая во внешнеторговом обороте России в 2014 г. составила 11,3%. Россия в рейтинге основных торговых партнеров по итогам 2014 года заняла 9 место; на нее приходится 2,2% китайского внешнеторгового оборота (рис. 1). Минеральные продукты (в основном, продукция ТЭК): 10 500,1 млн долл. в январе – июне 2015 г., 14 616 млн долл. в январе – июне 2014 г., что составляет значительную долю товарооборота [2].

Как видно из рис. 1, в 2015 году происходит значительное снижение российско-китайского товарооборота, а также других показателей, характеризующих его. Можно сделать вывод, что показатели уменьшились вследствие падения цен на нефть до критического уровня и ослабления российского рубля. Минеральные продукты (в основном, продукция ТЭК): 10 500,1 млн долл. в январе – июне 2015 г., что составляет значительную долю товарооборота. Этому способствует стремительный рост заключения совместных проектов сотрудничества.

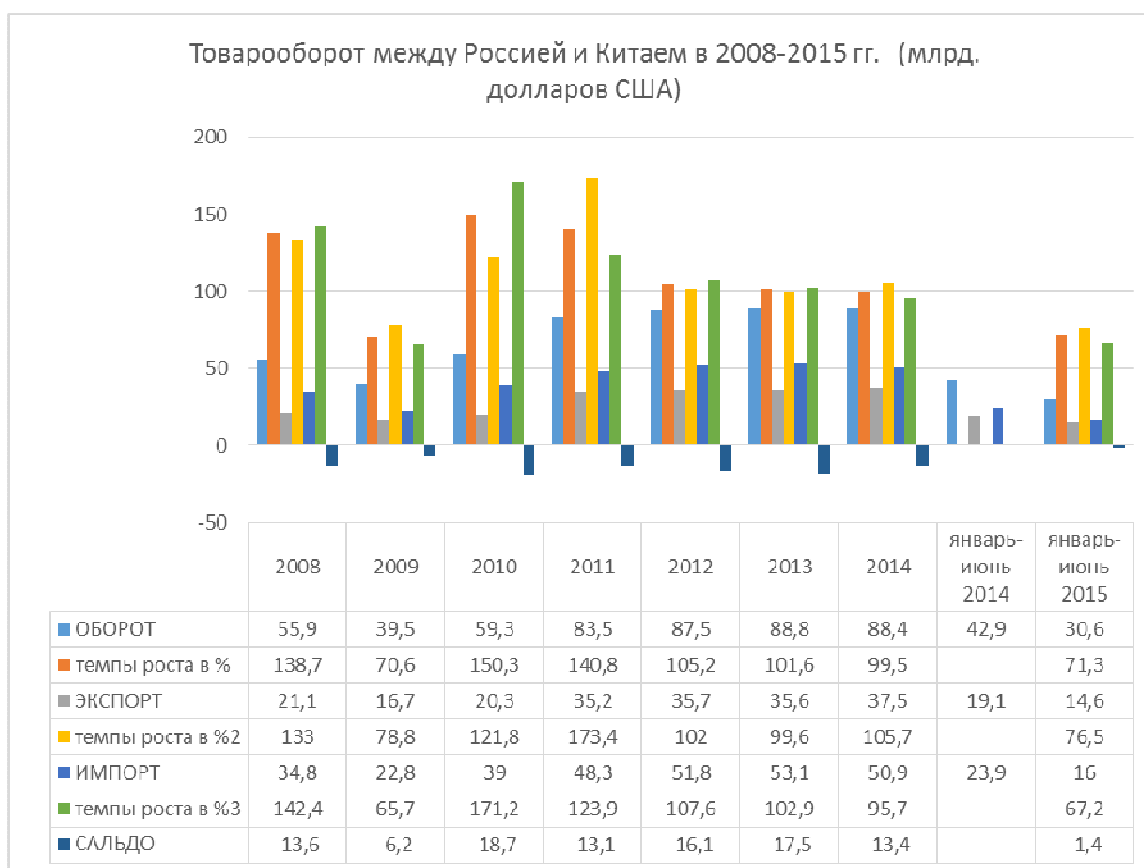


Рис. 1. Товарооборот между Россией и Китаем в 2008–2015 гг.

Российско-китайские совместные проекты – это уже не только существующие, но и перспективные соглашения в различных отраслях бизнеса.

Приведем некоторые из них:

1. Контракт о поставках российского газа в Китай, подписанный ОАО Газпром и Китайской национальной нефтяной корпорацией на 30 лет;

2. Меморандум о взаимопонимании между Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» и Агентством по атомной энергии Китайской Народной Республики о сотрудничестве в сооружении плавучих АЭС;

3. Контракт купли-продажи сжиженного газа в рамках проекта «Ямал СПГ» между ОАО «НОВАТЭК» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией;

4. «График запуска нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине и поставок сырой нефти для переработки на указанном заводе» между ОАО «НК «Роснефть» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией и т.д. [2].

Таким образом, опираясь на оценки аналитиков, следует то, что организация импорта российского газа в Китай будет колебаться около 70 млрд. долларов.

Опираясь на вышеизложенные данные можно сделать вывод, что позитивное влияние проектов отразится в:

- Появление в Зауралье современной газовой инфраструктуры;
- Возможность строительства в Амурской области крупнейшего завода по переработки газа.
- Значительный рост в таких отраслях, как машиностроение и металлургия;
- Заинтересованность других стран-партнеров РФ в нефтегазовом сотрудничестве и, как следствие, значительный приток инвестиций в проекты на территории ДВФО.

Китай в настоящее время является основным стратегическим партнером России на Северо-востоке Азии. Именно в сотрудничестве с КНР российское руководство видит основные пути преодоления попыток Запада изолировать Россию на международной арене.

Естественно, что данные проекты имеют и негативное воздействие:

- Россия закрепит свое положение, как поставщик топлива для Китая;

- В общем объеме российского экспорта снизится удельный вес высокотехнологичной продукции;
- Монополизация экспорта ДВФО Китаем;
- Уменьшение инвестиционной привлекательности региона для других стран.

Российский нефтегазовый комплекс станет привлекательным для иностранных инвестиций лишь в том случае, если он станет конкурентоспособным. Энергетическое сотрудничество ДВФО со странами АТР в области освоения углеводородного сырья и создания магистральных транспортных коридоров увеличит экспорт в том случае, если произойдет расширение сотрудничества зарубежных и российских компаний.

Начальник Управления нефти и газа Аналитического департамента ЗАО «ВТБ Капитал» Дмитрий Лукашов отметил: «Все, что мы называем Восточной Сибирью, на деле относится к Западной Сибири. И гнать оттуда нефть на Запад проще и дешевле», – подчеркнул он. По оценкам Лукашова, запасов нефти, которые есть на востоке России, не хватит даже для того, чтобы покрыть 30 млн тонн, обещанных по договору Китаю [3].

Таким образом, реализуемые российско-китайские нефтегазовые проекты оказывают, с одной стороны положительное влияние на экономику Дальнего востока, а именно вливание инвестиций, строительство перерабатывающих заводов на территории ДВФО и т.д., с другой имеют негативный эффект: реализуемая политика с Китаем не позволяет в полной мере рассчитывать на обеспечение адекватных темпов роста региона. Стратегия построена преимущественно на логике строительства новой экспортной трубопроводной инфраструктуры. Китай же, в свою очередь, пытается заполучить ресурсы по наиболее выгодным ценам. Но и для трубопроводной инфраструктуры характерна, низкая рыночная мобильность и высокие риски.

1. Восточный вектор в никуда. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://expert.ru/2006/12/22/dvputin/>

2. Плюсы и минусы крутого разворота России на Восток. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://www.profile.ru/rossiya/item/94597-rossiya-kitaj-druzhiba-dvojnogo-paznacheniya>

3. Круглый стол «Развитие нефтяной и газовой промышленности на востоке России». [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/events/0397.html>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.97

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННЫХ СТРАН

А. Булава

студент 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

А. Шигеева

студент 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Малые и средние предприятия – самый распространенный тип ведения бизнеса в большинстве стран мира. Субъекты малого предпринимательства являются источником инновационных продуктов, научно-технических достижений и новых технологий, вносят существенный вклад в экономику страны, ускоряя ее развитие. Рассматривая зарубежный опыт, можно сказать, что многие страны достигли существенных успехов в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства. В статье рассматривается зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства, и оценены возможности по внедрению данного опыта в экономическую политику Российской Федерации.

Ключевые слова и словосочетания: *малый бизнес, малое и среднее предпринимательство, инновации, национальная экономика.*

THE PLACE AND ROLE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN MODERN ECONOMIES

A. Bulava

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

A. Shigeeva

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Vladivostok State University of Economics and Service

Small and medium-sized enterprises – the most common type of business in most countries. Small businesses are a source of product innovation, scientific and technological achievements and new technologies, contribute significantly to the country's economy, accelerating its development. Considering the international experience, we can say that many countries have made significant progress in the development of small and medium-sized innovative enterprises. The article deals with foreign experience to support small and medium-sized businesses, and the potential for the implementation of this experience in the economic policy of the Russian Federation.

Keywords: *small business, small and medium entrepreneurship, innovation, the national economy.*

Малое и среднее предпринимательство – необходимый элемент развития современной экономики Российской Федерации, способствующий обеспечить конкурентную среду, создать дополнительные рабочие места, увеличить объемы выпускаемой продукции и налоговых поступлений. Для эффективного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в России реализуется комплекс мероприятий, направленных на их развитие и поддержку.

Если рассматривать политику и опыт зарубежных стран, то для устойчивого развития малого и среднего предпринимательства (МСП) не обойтись без активного финансирования государства. С помощью государственной поддержки, выделяются основные каналы финансирования МСП. Но, помимо государственной поддержки, сами предприниматели и коммерческие банки должны прилагать усилия для развития МСП. Для наглядного примера, необходимо рассмотреть и сравнить систему поддержки МСП зарубежных стран и России [4].

Актуальность исследования заключается в том, что одним из ключевых составляющих успешного функционирования государства является экономика, для которой роль малого и среднего предпринимательства крайне важна. Увеличение занятости населения и расширение рабочих мест, развитие народного хозяйства, разрешение социальных трудностей – все подобные государственные проблемы и ситуации, можно улучшить с помощью развития малого и среднего предпринимательства.

Рассматривая вклад МСП в экономику страны необходимо отметить характерное для них повышение доли введения инноваций, технологических изобретений, увеличение доли занятости и услуг, повышение роли конкуренции в формировании цен и продукции, увеличение процента качественного товара и услуг, вследствие чего у государства появляется возможность роста налоговых поступлений в казну.

Многолетний опыт развития МСП в европейских странах, показал, что малые субъекты экономических отношений играют огромную роль в экономике страны, которая заключается в стимулировании конкуренции, побуждении крупных компаний внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства. Эффективность всей экономики стран Европейского союза напрямую зависит от успешной деятельности МСП, поэтому главной целью осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки МСП заключается в установлении баланса интересов государства и бизнеса, обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности, а также увеличении конкурентоспособности субъектов МСП [5].

Принципы поддержки МСП в США сформировались в середине 1950-х годов с момента создания Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), защищающей интересы МСП на правительственном уровне и имеющей представительства во всех крупнейших городах страны, что позволяет распространять политику на все штаты, а не только на основные экономические центры США. Государственная стратегия развития МСП определяется «Законом о малом бизнесе», в котором говорится, что экономика страны, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, не может устойчиво развиваться без сектора МСП,

который нуждается в постоянной поддержке со стороны государства. Поддержка МСП обеспечивается по следующим направлениям: доступ к финансовым ресурсам, размещение в секторе не менее 23% государственного заказа, оказание финансовой, а также консультационной, технической и организационной помощи предприятиям МСП. При этом помощь, которую оказывает государство МСП, весьма многообразна: от проведения технологической модернизации производства, содействия при осуществлении НИОКР до защиты интересов МСП на всех уровнях власти. К настоящему времени АМБ является одной из наиболее крупных правительственных организаций, специализирующихся в поддержке МСП, в мире: она имеет более 100 представительств во всех регионах страны с общим штатом свыше четырех тысяч сотрудников. Государственная поддержка МСП оказывается не только непосредственно структурными подразделениями АМБ или уполномоченными компаниями, партнёрскими организациями и фирмами, а также консультационными пунктами, бизнес-центрами и т.п. [6].

Рассматривая особенности управления малыми и средними предприятиями в Японии, нужно отметить, что регулирование их деятельности осуществляется с помощью специальных государственных организаций, которые поддерживают интересы малых и средних предприятий, ограничивают контроль владельцев бизнеса, следят за выполнением обязательств между заказчиками и исполнителями, а также определяют степень ответственности при заключении договоров. Законодательство Японии определяет статус предприятия МСП, размер налоговых ставок и льгот в зависимости от вида деятельности, регулирует стоимость выпускаемых услуг и продукции, тем самым контролируя рост цен и сдерживая уровень инфляции. Для обеспечения финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса Япония выделяет займы и субсидии, проявляют помощь в получении кредитов, которые участвуют в научной и высокотехнологической деятельности. Также государство оказывает помощь в сфере маркетинга, рекламы, подбора персонала и т.д.

Для оказания финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства правительство Японии создало Корпорацию страхования МСП и ассоциации по гарантированию кредитов подобно созданию Государственных фондов для развития и поддержки МСБ Китая, США и прочих стран.

Одной из основных целей правительства Сингапура – повышение конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса на международном рынке. Для этого правительством Сингапура было разработано специальное агентство «Spring», которое обеспечивает построение, развитие и реализацию специализированных программ, которые содействуют развитию предприятий МСП, предоставляют консультации, подготавливают кадры, помогают в получении льготного кредитования, займов, страховок, субсидий и оказывают помощь в повышении квалификации персонала для малого и среднего предпринимательства.

Главным законом Российской Федерации, регулирующим поддержку малого и среднего предпринимательства, является № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В статье 6 Закона определены основные цели и принципы государственной политики по развитию малых и средних предприятий. Среди основных принципов: обеспечение равного доступа субъектов к участию в программах поддержки, разграничение полномочий различных уровней власти, участие представителей малого и среднего бизнеса в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе законопроектов. В числе основных целей и принципов государственной политики в этой области в статье 7 названы: введение специальных налоговых режимов, упрощение правил ведения налогового, бухгалтерского учета и статистической отчетности, форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам, установление льготного порядка приватизации государственного и муниципального имущества, специальных форм участия в процедурах размещения заказов на поставку товаров и выполнение услуг для государственных и муниципальных нужд [7].

На сегодняшний день российская система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства включает в себя:

- создание отдельного государственного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства;
- установка специальных налоговых ставок для МСП;
- осуществление финансовой, кредитной, субсидиарной поддержки;
- предоставление доступа МСП к государственным заказам;
- проведение иных стимулирующих мероприятий [3].

С учетом зарубежного опыта можно сформулировать основные перспективы направления развития малого предпринимательства в России:

– снижение налогового бремени не только для уже существующих предприятий МСП, но и для только открывающихся. Высокий уровень налогов – один из важнейших факторов, влияющих на уровень деловой активности малых хозяйствующих субъектов. Наличие неофициального, «теневого» бизнеса в стране приносит существенные убытки государству. Наиболее распространено неформальное предпринимательство в сферах розничной торговли и бытовых услугах. Отсутствие налоговых обязательств – основное преимущество «теневого» предпринимательства. Многие страны сталкивались с проблемой нелегальной деятельности, но создание особых налоговых ставок для МСП существенно снизили процент «теневого бизнеса»;

– совершенствование антимонопольного и антикоррупционного законодательства, позволяющее снизить вероятность появления недобросовестной конкуренции, будет способствовать правовой защите собственности, определять условия деятельности предприятия и формировать правила исполнения обязательств между заказчиком и исполнителем;

– стимулирование и упрощение процедуры кредитования и инвестирования в сфере малого бизнеса. Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели: высокая стоимость и затрудненный доступ к заемным финансовым ресурсам. При решении этой проблемы возможно более устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности бизнеса в России;

– снижение финансового порога при создании предприятия в сфере малого и среднего бизнеса. Как и в большинстве стран, имеющих положительный опыт в ведении МСП, России нужно обратить внимание на то, что дополнительное финансирование нужно выделять как на стадии создания предприятия, так и при расширении бизнеса [1];

– предоставление государственных заказов малым и средним предпринимательствам, должно быть на особом контроле, и быть в более легком доступе;

– расширение государственного интернет-портала «Федеральный портал малого и среднего предпринимательства» с полной и достоверной информацией о МСП. Распространение через портал информации об успешных МСП и тех, кто нуждается в помощи, публикация научных и практических статей, интервью, онлайн-тренингов, форумов вопрос-ответ (при контроле достоверности информации специальной службой), помощь в налаживании связей и каналов малых предприятий с крупными и т.д. В общем, это подразумевает разработку крупного информационного объекта, объединяющего все регионы РФ для поддержки и оказания помощи МСП;

– повышение качества подготовки высококвалифицированных кадров для ведения предпринимательской деятельности;

– изучение лучшего опыта зарубежных стран, позволяющее избежать ошибок при формировании законопроектов для развития МСП. Благодаря современным технологиям, появилась возможность организовывать online-семинары, конференции, круглые столы, на которых разные страны смогут обмениваться опытом. Совершенствование каналов связей среди зарубежных стран поможет созданию государственных программ по обучению за границей.

Проблема развития малого предпринимательства в России особенно актуальна для регионов, где малое предпринимательство является основой стабильного роста занятости и доходов местного бюджета и населения. Так, в Приморском крае, учитывая происходящие изменения в рамках свободного порта Владивосток, территорий опережающего развития быстрое и качественное решение задач развития малого и среднего предпринимательства жизненно необходимо [2]. В случае улучшения ситуации с частным предпринимательством на местах возможно решение проблемы зависимости муниципальных органов от дотационного финансирования. Таким образом, развитие в России конкурентоспособных, экономически активных, инновационных и социально ответственных малых предприятий будет способствовать экономическому росту страны и должно быть одной из главных целей экономической политики России.

1. Жилина, Л.Н. Государственная политика инновационной поддержки российского судостроения: факторы развития, цели и приоритеты / Л.Н. Жилина, Е.В. Красова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2 (42-2). – С. 99–104.

2. Красова, Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы, риски / Е.В. Красова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 6 (42). – С. 108–122.

3. Крутик, В.А. Основы бизнеса (предпринимательства): учебное пособие / В.А. Крутик. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 146 с.

4. Терентьева, Т.В. «Устойчивое развитие предпринимательской структуры» как категория. Концептуальные подходы к трактовке категории «устойчивость развития» предпринимательской структуры / Т.В. Терентьева, М.А. Бобырева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1-2. – С. 52–56.

5. Туренко, Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики / Т.А. Туренко // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. № 5. – С. 223-227.

6. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 177–181.

7. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: Официальный сайт «Консультант-плюс» <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW;n=191395;fld=134;dst=100008,0;rnd=0.22111911476943136>.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 338.33

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕЦЕССИЯ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

А.Т. Валихметова

магистрантка 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
Россия. Владивосток*

Для современной России актуальной проблемой является диверсификация экономики, избавление от нужды в товарах импортного производства. Такой подход приведет не только к повышению экономической безопасности государства, но и к стабилизации экономической обстановки. На Дальнем Востоке, где есть все условия и ресурсы для организации собственных производств, данная проблема стоит особенно остро. Ее решением служит комплексное и доверительное взаимодействие предпринимателей и региональных органов.

Ключевые слова и словосочетания: рецессия, импортозамещение, Россия, Дальний Восток, рыбная промышленность, водные биологические ресурсы.

THE ECONOMIC RECESSION IN RUSSIA AND PROSPECTS OF CREATION OF IMPORT-SUBSTITUTING INDUSTRIES

A.T. Valikhmetova

undergraduate of 1st year, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service.
Russia. Vladivostok.*

For modern Russia the actual problem is to diversify the economy, getting rid of the need for the goods imported. Such an approach will not only improve the economic security of the state, but also to the stabilization of the economic situation. In the Far East, where there are all the conditions and resources for the organization of their own production, this problem is particularly acute. Its solution is a comprehensive and confidential interaction of entrepreneurs and regional authorities.

Keywords: recession, import substitution, Russia, the Far East, the fishing industry, aquatic biological resources.

Термин «рецессия» в переводе с латинского означает «отступление». О ней начинают говорить в тот момент, когда спад производства фиксируется на протяжении, как минимум, полугода. Первые проявления кризиса в России стали заметны еще в 2013 году, в 2015-м он развернулся в полную силу, дойдя до простых россиян в виде сокращения реальных зарплат и пенсий, роста цен в магазинах и непредсказуемой динамики национальной валюты.

Несмотря на заявления ряда российских политиков о возможных улучшениях экономического состояния страны в 2016 году, итоги первого квартала настоящего года можно назвать неутешительными:

- реальные денежные доходы населения снизились на 4,1% по итогам первого квартала 2016 года, а реальная начисленная среднемесячная заработная плата – на 0,5%;
- индекс потребительских цен за 2015 год составил 12,9%, а с начала 2016 года – 2,1%;
- динамика инвестиций в основной капитал сократилась на 6,9% за 2015 год;
- оборот розничной торговли в первом квартале по сравнению с показателем в аналогичном периоде 2015 года снизился на 5,4%, а объем платных услуг, предоставляемых населению, сократился на 1,4%;
- расходы федерального бюджета в 2015 году были исполнены в сумме 3,6 триллиона рублей или 22,4% показателя сводной бюджетной росписи (по сравнению с аналогичным периодом 2015 года исполнение снизилось на 12,3%). Доходы федерального бюджета составили 2,9 триллиона рублей – 21,2% утвержденного годового объема (сокращение составило более 15%) [8].

На основании этих показателей можем сделать вывод, что российская экономика в настоящее время находится в состоянии рецессии.

Ведущие отечественные экономисты уверены в том, что без структурных реформ в российской экономике и политике страна выйти из кризиса уже не сможет. В ближайшее время необходимо, как минимум, отказаться от жесткой централизации управления, снизить уровень коррупции, предоставить больше свобод малому и среднему бизнесу, максимально диверсифицировать экономику, улучшить инвестиционный климат [3].

Диверсификация экономики возможна посредством импортозамещения. Проблема импортозамещения – то есть замены на российском рынке товаров иностранного производства отечественными – не нова и периодически поднимается, в том числе и руководством страны. Однако попытку разработать целостную политику власти предприняли только после введения санкций. Так, в апреле 2014 года кабинет министров утвердил новую редакцию государственной программы России «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Одной из главных задач госпрограммы, рассчитанной до 2020 года, было заявлено снижение доли импорта продукции, в том числе используемой отечественными производителями, в нашу страну. В мае 2014 года президент РФ подписал перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, в том числе по импортозамещению в промышленности и сельском хозяйстве. Первые решения по развитию импортозамещения были приняты в сельском хозяйстве [1].

Политика импортозамещения подразумевает развитие экономики по большей части за счет собственных ресурсов, способствует обеспечению продовольственной безопасности страны и росту экономики. Обычно вводятся соответствующие меры для поддержания конкурентоспособности местных производителей и уменьшения конкуренции импортных товаров. Среди мер стимулирования замены импорта можно выделить следующие: таможенно – тарифное и нетарифное регулирование, господдержка и субсидирование производства в России, а также полный запрет на определенные импортные товары из-за границы. Однако, полноценное импортозамещение – это не только производство продукции для обеспечения потребностей населения, но и для экспорта [6, с. 26].

Все регионы России участвуют в реализации государственной программы импортозамещения. Согласно медиарейтингу регионов РФ, по реализации программы импортозамещения (рейтинг показывает, как часто упоминался тот или иной регион РФ в контексте импортозамещения) Приморский край занимает 12-ю строчку в рейтинге. В ТОП медиарейтинга попали Москва, Краснодарский край, Свердловская область. Рейтинг построен на основе базы СМИ системы «Медиалогия», включающей примерно 30200 источников: телевидение, радио, газеты, журналы, информационные агентства, интернет-СМИ. При расчёте рейтинга учитывалось упоминание регионов РФ в контексте «импортозамещение» с января по декабрь 2015 года [10].

Приморский край активно выстраивает новую экономическую модель и переходит на импортозамещение технологий и ресурсов в стратегически важных отраслях. В крае импортозамещение осуществляется в основном в пищевой промышленности. Импортозамещение предполагает не только полное замещение импортных продовольственных товаров, но и техническое переоснащение сельхозпредприятий. В рамках госпрограмм производители в Приморье могут рассчиты-

вать на выделение субсидий из краевого бюджета на строительство, реконструкцию объектов сельскохозяйственной деятельности и приобретение племенного скота [10].

Говоря о Дальнем Востоке, невозможно не упомянуть о рыбной промышленности. Наибольший удельный вес по вылову и выпуску рыбопродукции приходится на рыбопромышленный комплекс Дальнего Востока, который является самым мощным в России. В этой отрасли Приморский край взял уверенный курс на импортозамещение. За 2015 год с одновременным снижением экспорта рыбы и морепродуктов почти на 30% произошло и соразмерное сокращение импорта продукции в край. Суммарный вылов водных биоресурсов рыбопромышленными предприятиями Приморского края составил около 739 тыс. тонн, что на 39 тыс. тонн меньше суммарного вылова 2014 года и соответствует 95%, выделенные Приморскому краю квоты на вылов водных биологических ресурсов освоены на 87,8% против 89% в 2014 году.

В рыбохозяйственный комплекс Приморского края входит 196 предприятий, которым принадлежит 468 судов. Крупнейшие предприятия рыбохозяйственного комплекса Приморского края: ООО «РОЛИЗ», ОАО «НБАМР», ООО «Дальтрансфлот», ЗАО «р/к «Восток-1», ЗАО «Интрарос», ЗАО «Дальрыбпром», ОАО «ТУРНИФ» и ОАО ХК «Дальморепродукт». Одна из самых серьезных проблем, препятствующих развитию рыболовства – это старение рыбодобывающего флота. Около 90% рыбодобывающих судов превышают нормативный срок эксплуатации, а их средний возраст составляет 29 лет [7].

По данным Федерального агентства по рыболовству, вылов предприятиями Приморского края за 2015 год составляет 16,8% от общероссийского вылова и 26,5% от вылова в Дальневосточном рыбохозяйственном бассейне.

Согласно информации Приморскстата за 2015 год индекс промышленного производства по виду деятельности «рыболовство» составил 105,1%, по виду деятельности «переработка и консервирование рыбопродуктов» – 101,8%. Оборот организаций рыболовства и рыбоводства вырос в 2015 году в 1,6 раза по сравнению с 2014 годом и составил 47,8 млрд руб.

Прибыль по официальным данным статистики по итогам работы за 2015 год составила 9,9 млрд руб., что почти в 3 раза больше уровня 2014 года, доля прибыльных предприятий – 91,7%. Доля в прибыли, полученной предприятиями и организациями по виду деятельности «рыболовство, рыбоводство» за этот период составила 15,8% от общей прибыли, полученной предприятиями края по всем видам деятельности (без учета субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений).

За 2015 год суммарный объем добычи водных биоресурсов, а составил 736,63 тысячи тонн. Основу уловов составляет минтай – 499,6 тысячи тонн (67,8% от общего вылова) и сельдь – 134,1 тысячи тонн (18,2%). Всего добывается 45 видов рыбы и морепродуктов [9].

Доля импортируемого товара в среднем по стране составляет 38%, однако в крупных городах России она увеличивается до 60%. Зарубежные компании-поставщики отличаются выраженной специализацией. Так, например, лидер сегмента Норвегия (39% рынка) обеспечивает более 70% поставок лосося, сельди и форели. Осетровые импортируются из Испании, Италии, Армении, Германии, Китая. 80% «заграничных» креветок и моллюсков привозят к нам из Дании. С наступлением финансового кризиса доля импортеров морепродуктов стала постепенно сокращаться, но состояние отечественного внутреннего рыбного рынка от этого не улучшилось. Российские производители пока не в состоянии удовлетворить потребительский спрос в отношении ассортимента и объема. И снижение процента ввозимой продукции выражается лишь в повышении цен, сокращении выбора и переборах в зонах розничной торговли [4].

Развитие рыбодобывающей отрасли тормозит ряд значительных проблем:

- существование «серых» схем ведения бизнеса – контрафактный импорт и браконьерство, несовершенство тех. регламента, коррупция и бюрократия в регионах, многозвеньевая цепь посредников;
- колоссальная удаленность промысловых мест от основной массы российских потребителей, осложняющая процесс логистики;
- недостаточное количество современных высокотехнологичных плавающих и стационарных производственных ресурсов для сортировки и переработки улова;
- отсутствие законодательной базы, регламентирующей нюансы добычи и продажи (например, сокращение процесса разгрузки рыболовецких судов в отечественных портах);
- и прочие препятствия [6].

В целях эффективного импортозамещения таких жизненно важных продовольственных товаров, как рыба и морепродукты и развития отрасли требуется:

1. Грамотная и последовательная политика Федерального агентства по рыболовству. Привлечение к управлению квалифицированных в данной отрасли специалистов (за последние 20 лет курирующий рыболовство государственный орган реорганизовывали более 10 раз, сменилось 12 руководителей, большинство не имели подходящего образования и опыта в отрасли).

2. Финансирование научных исследований моря с целью получения научных прогнозов путины, составления квот по вылову.

3. Повышение уровня потребления таких продуктов, государственная рекламная компания с целью заинтересовать население и повысить спрос на рынке;

4. Создание отлаженного трансфера улова к месту переработки и систему логистики готовой рыбной продукции к местам продаж (доставки рыбопродукции с Дальнего Востока в другие регионы России как по железной дороге, так и Северным морским путем);

5. Отмена обязательных лабораторных исследований каждой партии российской рыбопродукции, выдача документа о безопасности на основании государственного мониторинга районов промысла.

6. Содействие обновлению парка рыболовецких судов и оборудования

7. Увеличение количества холодильных мощностей в портах и рефрижераторных секций для хранения рыбы и морепродуктов.

8. Стимулирование выращивания аквакультуры на территории Дальнего Востока.

Роль рыбной отрасли многогранна. Первостепенную роль она играет как источник снабжения населения продуктами питания, обеспечивая тем самым продовольственную безопасность страны. Отрасль производит техническую и кормовую продукцию (муку, рыбу, фарш) для комбикормовой промышленности, животноводства и птицеводства; сырье и полуфабрикаты для пищевой, медицинской, легкой промышленности и других отраслей народного хозяйства. В ряде регионов отрасль является градообразующей, одной из главных источников занятости и доходов населения [4].

В последние несколько лет в рамках оптимизации развития рыбопромышленной отрасли была принята федеральная программа по развитию потенциала водных биоресурсов страны до 2020 года, в ходе которой было отменено большое количество административных препятствий. С начала 2010 года по текущий момент государственное субсидирование на компенсацию части кредитных ставок на строительство в интересах рыбного сектора и модернизацию рыболовецкого флота и прибрежной инфраструктуры составило более миллиарда рублей. Определенная работа ведется по возведению специализированных точек продаж, призванных оздоровить конкуренцию и способствовать насыщению внутреннего рынка продукцией российских производителей.

Таким образом, плоды усилий государственных и частных структур очевидны – ежегодно отрасль демонстрирует небольшой, но стабильный рост по многим показателям. Однако существует еще большое количество проблем, требующих решения в ближайшее время с целью обеспечения потребности населения в рыбе и сбыта такой продукции на экспорт.

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. распоряж. Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р. – Электрон. дан. – URL: <http://ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

2. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19 апреля 2016 г. № 152 «О внесении изменений в правила рыболовства для Дальневосточного рыбохозяйственного бассейна, утвержденные приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 21 октября 2013 г. № 385»

3. Кротов, М.И. Антикризисная модель экономического развития России / М.И. Кротов, В.И. Мунтиян // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2. – С. 7–14.

4. Морозова, О.В. Продовольственное импортозамещение в РФ: реалии и перспективы развития сельского хозяйства / О.В. Морозова, Т.Е. Тимашкова // Фундаментальные исследования. – 2015. – №5 (часть 3). – С. 658–662.

5. Сухарев, О.С. Стратегия индустриализации и замещение импорта: начальные условия и возможности / О.С. Сухарев // Инвестиции в России. – 2015. – №10. – С. 24–33

6. Черкасов, М.Н. Отечественная экономика и необходимость импортозамещения. / М.Н. Черкасов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 8. – С. 48–50.

7. Департамент рыбного хозяйства и водных биологических ресурсов Приморского края [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/fishery/results.php>.

8. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики Приморского края [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>

10. Приморская газета. Официальное издание органов государственной власти Приморского края [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/fishery/results.php>

11. Газета «Золотой Рог» [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zrpress.ru/business/primorje_28.01.2016_76010_primorje-voshlo-v-rossijskij-top-15-po-realizatsii-programmy-importozameshenija.html

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 330.3

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ НА РЫНКЕ

М.А. Золотарева

бакалавр 4 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Статья посвящена анализу конкурентоспособности, которая является неотъемлемым фактором полноценного развития предприятия и, оказывающим влияние на его возможность быть участником внешнеэкономической деятельности. Автором рассмотрены процессы глобализации, а также принципы повышения конкурентоспособности предприятия в поиске новых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, внешняя торговля

THE MAIN CRITERIA FOR THE COMPETITIVENESS OF THE SERVICES ON THE MARKET

M. Zolotareva

Bachelor degree student, the chair of International business and Finances

Vladivostok State University of Economics and Services.

This article analyzes the competitiveness of which is inseparable factor of full development company and affect its cart- opportunity to be a participant of foreign economic activity. The author considers the globalization processes, as well as the raising competitiveness is in the search for new competitive advantages.

Keywords: competitiveness of enterprises, foreign trade

На современном этапе развития экономики одним из составляющих успешного функционирования предприятия является учет деятельности конкурентов. Проанализировав слабые и сильные стороны конкурентов, и правильно оценив их потенциал, стратегии и цели, позволит предприятию стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. И это будет правильным путем по повышению и расширению собственных преимуществ предприятия в конкурентной борьбе.

Успешность компании состоит в способности предложить те товары и услуги, которые будут соответствовать современным нуждам и потребностям рынка и населения. Именно поэтому так важно уделять пристальное внимание такому аспекту предпринимательской деятельности, как конкурентоспособность.

Конкурентоспособность следует рассматривать как сложную, многоаспектную категорию, не имеющую однозначного толкования [1], однако включающую в себя такие важные составляющие деятельности предприятия, как товар (услуга) и его основные характеристики: качество, актуальность, технология производства, доступность для конечных потребителей. Сам термин «конкурентоспособность», встречающийся в литературе и повседневной жизни, возник из понятия «конкуренция». Не существует обобщенного термина «конкуренция», сам термин имеет большое количество определений.

Место и роль сферы услуг в современном обществе, ее воздействие на все стороны его развития определяют возрастающий интерес к изучению происходящих в сфере услуг процессов. Повышение роли сферы услуг в российской экономике, правильный выбор стратегии предприятия по повышению конкурентоспособности в определенном секторе экономики, улучшение структуры российской экономики в целом определяют актуальность данной работы.

Объектом исследования является конкурентоспособность услуг предприятия г. Владивосток. Предмет работы – рассмотрение критериев конкурентоспособности предприятия.

Сфера услуг представляется собой совокупность отраслей и предприятий, задачи которых, состоят том, чтобы создать необходимые условия для обеспечения жизнедеятельности населения и функционирование производственных объектов [2].

В целом сами услуги как товар имеют ряд отличительных свойств: неосвязаемость, неразрывность процесса производства и потребления, изменчивость качества, невозможность сохранности и неотделимость услуги от производителя (исполнителя). Из этого следует, что сфера услуг в основном имеет нематериальный характер и сама услуга является невещественным благом. Следовательно, потребитель не всегда достаточно осведомлен о качестве предоставляемой услуги, что может значительно отразиться на ее спросе. Так, одним из основных направлений обеспечения конкурентоспособности любого предприятий является достижение преимущества перед ее прямыми противниками [3]. Поэтому стратегия предприятия, основанная на оценке и анализе слабых и сильных сторон услуг самого предприятия и его конкурентов, должна быть сконцентрирована так, чтобы именно его товар (т.е. услуга) имела преимущества перед другими в условиях усиленной рыночной конкуренции.

Особенность оценки конкурентоспособности услуг определяется специфичностью показателей качества услуг и проявляется в критериях конкурентоспособности. Исходными положениями при оценке конкурентоспособности являются принципы, следование которым позволяет повысить точность оценки, учесть интересы субъектов рынка, унифицировать порядок действий, составляющих содержание процедуры оценки:

1. Оценка деятельности организации с позиции потребителя.
2. Ориентация на определенный сегмент рынка.
3. Соответствие обязательным требованиям технического законодательства, нормативных и юридических документов.
4. Ориентация на определенный тип рынка (внутренний, внешний).
5. Упреждение «двойного счета».
6. Формирование номенклатуры критериев с учетом рекомендуемых требований и превышения обязательных требований стандарта или закона [4]. Основу номенклатуры критериев составляют показатели качества и качественные характеристики, лежащие в основе рекомендуемых требований.

В номенклатуру могут войти и характеристики, превышающие обязательные требования стандарта. Превышение обязательных требований может достигаться разными путями, в частности, применение услуг, не предусмотренных стандартом для данной категории организаций.

Номенклатура критериев конкурентоспособности услуг включает:

– критерий результата – специфичен для каждой группы услуг, так как к одному и тому же результату можно прийти разными путями, принимая различные управленческие решения и применяя разные конкурентные стратегии;

– критерий условий обслуживания – определяется материально-технической базой организации и набором услуг, которые она оказывает;

- критерий культуры обслуживания – в принципе идентичен для всех групп услуг;
- критерий доступности – включает затраты денежных средств и времени.

Порядок оценки конкурентоспособности услуг определяется каждым предприятием самостоятельно.

Одним из наиболее крупных секторов сферы услуг в Приморском крае, в частности, в г. Владивосток является рынок оптовой торговли. Так, на этом рынке действуют более 600 компаний, что свидетельствует о наличии высокой конкуренции между компаниями, предоставляющих аналогичные услуги.

ООО «Тихоокеанский» действует на рынке с 2008 года. Основной деятельностью компании является оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и непродовольственными потребительскими товарами. Иначе говоря, компания содержит крупную сеть супермаркетов и гипермаркетов.

Поскольку рынок торговли в г. Владивосток с каждым годом расширяется, появляются множество новых компаний, занимающихся торговлей пищевой продукцией, конкуренция на этом рынке, следовательно, тоже возрастает и оставаться востребованным для потребителей при огромном выборе супермаркетов становится практически невозможным. Однако не стоит забывать, что нужны и потребности рынка и населения тоже возрастают. Поэтому цели и стратегия компаний должна учесть данные аспекты. И ярким примером является ООО «Тихоокеанское».

Основными конкурентами ООО «Тихоокеанское» на рынке оптовой торговли продовольственными товарами являются достаточно крупные компании, которые занимают лидирующие позиции как на рынке г. Владивосток, так и рынке Дальнего Востока в целом. Такими являются ООО «Невада», ООО «Три кота», ЗАО «Супермаркет Михайловский», ООО «Мета», ООО «Северторг». Данные компании, так же, как и ООО «Тихоокеанское», владеют крупными сетями супермаркетов и гипермаркетов. Однако ООО «Тихоокеанское» обладает рядом преимуществ по сравнению с конкурентами – широкий ассортимент продукции, довольно низкие цены, чем у конкурентов (ведь компания позиционирует себя на рынке, как супермаркет низких цен) и хорошая маркетинговая политика, ориентированная на удовлетворения потребностей потребителей, являются сильными позициями предприятия.

На сегодняшний день российский рынок услуг считается одним из перспективных направлений развития бизнеса. Это в первую очередь связано со значительным увеличением предложения услуг, появлению их новых видов, что, в свою очередь привело, к увеличению спроса на услуги. Однако уровень развития сферы услуг в России не всегда сопровождается качеством и доступностью предоставляемых предприятиями услуг. Но, несмотря на это, можно сделать вывод, что сфера услуг занимает доминирующее положение в российской экономике.

1. Астахова, Е.В. Расширение конкурентных позиций образовательных учреждений в современных экономических условиях / Е.В. Астахова, В.В. Астахов // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 1. – С. 94–98.

2. Zeithaml V, A., Parasuraman A., Berry L., L. Problem and Strategies in Services Marketing // *Jurnal of Marketing*. – 1985. – № 49. – PP. 33 – 36.

3. Ворожбит, О.Ю. Конкурентные преимущества в системе конкурентных отношений организации / О.Ю. Ворожбит, А.А. Зайцева // *Экономические науки*. – 2008. – № 40. – С. 258–262

4. Бармина, Е.Ю. Принципы оценки конкурентоспособности товара / Е.Ю. Бармина, О.Ю. Мичурина // *Вестник Астраханского государственного технического университета*. – 2004. – № 3. – С. 13–16.

СОСТАВЛЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО БАЛАНСА КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Л. Киценко

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В.В. Савалей

профессор, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Анализ и оценка платежеспособности организации позволяют определить основные проблемы финансовой системы организации, а также предложить наиболее оптимальные пути развития. Исследование платежеспособности выступает основной частью механизма управления финансами организации, определения направлений снижения расходов, обеспечения ее эффективного развития.

Ключевые слова и словосочетания: *предприятие, платежеспособность, ликвидность, матричный метод, динамический анализ.*

MAKING ANALYTICAL BALANCE AS A METHOD OF EVALUATING THE SOLVENCY OF A COMPANY

A.L. Kitcenko

undergraduate of the 2nd year, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

V.V. Savaley

professor, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Analysis and assessment of the solvency of the organization to determine the main problems of the organization of the financial system, as well as to offer the most optimal way of development. Solvency Investigation is the main part of the financial management mechanisms, identify areas to reduce costs, ensure its effective development.

Keywords: *company, solvency, liquidity, matrix method, dynamic analysis.*

В современных условиях рыночных отношений одним из основных направлений управленческой деятельности предприятия является управление его платежеспособностью. Именно эффективное управление ею позволяет предприятию оперативно решать задачи выживания в условиях конкурентной борьбы и иметь возможность своевременно и в необходимом объеме получения и погашения заемных средств. Высокий уровень платежеспособности дает возможность максимизировать прибыль и рентабельность деятельности предприятия, за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Все это повышает стоимость самого предприятия, обеспечивает его инвестиционную привлекательность и надежную перспективу.

Долговременная финансовая устойчивость компании обеспечивается сохранением ее текущей платежеспособности, включая кредитоспособность, ликвидностью баланса (долго-

срочной платежеспособностью), высокой рентабельностью (прибыльностью) хозяйственной деятельности.

Текущая платежеспособность компании предполагает ее способность исправно расплачиваться по своим обязательствам. Особо важно поддерживать постоянную кредитоспособность – способность своевременной уплаты процентов и возврата основного долга.

Ликвидность баланса означает достаточную степень покрытия заемных пассивов активами, согласованными по срокам их превращения в денежную наличность со сроками погашения обязательств.

Анализ платежеспособности решает две основные задачи: оценка финансового результата работы компании за определенный период и планирование денежных потоков на будущее.

Одним из эффективных инструментов, позволяющих решать задачи, связанные с контролем и управлением ликвидности и платежеспособности предприятия, является составление аналитического баланса – процедуры, не требующей больших трудозатрат.

Основным отличием аналитического баланса от традиционного бухгалтерского является форма его представления. В нем в графах (столбцах) таблицы, в порядке уменьшения срочности, располагаются статьи пассива, а в строках – статьи актива, от наиболее ликвидных к менее. Данная форма баланса позволяет увидеть, за счет каких пассивов формируется каждая статья активов, является ли достаточным наличие собственных источников финансирования, оборотных средств и имеется ли наличие негативных изменений за анализируемый период.

Для составления аналитического баланса необходимо сопоставить статьи актива и пассива: собственный капитал как долгосрочный источник финансирования обеспечивает наличие внеоборотных активов, таких как основные средства, нематериальные активы, а также части оборотных активов. В свою очередь краткосрочные источники финансирования, представленные кредитами (займами) и кредиторской задолженностью, должны быть обеспечены ликвидными активами. Именно последнее сопоставление позволяет судить о текущей платежеспособности предприятия.

В процессе обеспечения платежеспособности компании важным является контроль за поддержанием важнейших финансовых пропорций в структуре баланса между активами разной степени ликвидности и обязательствами разной срочности погашения. Все активы можно разделить на четыре класса: наиболее ликвидные активы (А1), быстрореализуемые активы (А2), медленно реализуемые активы (А3) и труднореализуемые активы (А4). В пассивах все обязательства разбиваются на три класса по признаку срочности погашения: наиболее срочные обязательства (П1), краткосрочные обязательства (П2), долгосрочные обязательства (П3). Четвертый класс пассивов образуют собственные источники (П4).

Между выделенными категориями активов и пассивов рекомендуется поддерживать определенные пропорции, гарантирующие долгосрочную платежеспособность компании.

В табл. 1 приводится один из авторских вариантов распределения активов и пассивов по выделенным четырём категориям. Нетрудно заметить, что в первых трех категориях активов представлены все основные виды оборотных активов (II раздел типового бухгалтерского баланса), а соответствующие им категории пассивов составлены из статей обязательств разных сроков погашения, отражаемых в IV и V разделах баланса. Экономический смысл трех первых балансовых пропорций из табл. 1 связан с достижением высокой ликвидности баланса. При соблюдении указанных соотношений между соответствующими активами и пассивами баланс предприятия может быть признан близким к идеальному, а ликвидность баланса – абсолютной.

Последняя же балансовая пропорция ($A4 \leq P4$) обеспечивает устойчивое финансирование основного производственного капитала компании, создает долговременную основу для осуществления хозяйственной деятельности и одновременно показывает, что у предприятия имеется хотя бы минимальный запас финансирования текущей деятельности за счет собственных средств.

Модель рациональных пропорций аналитического баланса

№ п/п	Категория активов	Знак соотношения	Категория пассивов
1.	А1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения)	≥	П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность сроком до 30 дней)
2.	А2 – быстрореализуемые активы (готовая продукция или товары для реализации, дебиторская задолженность со сроками погашения в течение 12 месяцев, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы)	≥	П2 – краткосрочные обязательства (кредиторская задолженность сроком свыше 30 дней, краткосрочные кредиты и займы сроком до 1 года, прочие краткосрочные обязательства)
3.	А3 – медленно реализуемые активы (дебиторская задолженность со сроками погашения более чем через 12 месяцев, запасы за вычетом готовой продукции)	≥	П3 – долгосрочные и приравненные к ним обязательства (долгосрочные кредиты и займы, резервы предстоящих расходов, доходы будущих периодов, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов)
4.	А4 – труднореализуемые активы (I раздел баланса «Внеоборотные активы»)	≤	П4 – собственные источники (III раздел баланса «Капитал и резервы»)

Динамический анализ аналитического баланса использует ту же матрицу с пассивами по горизонтали и активами по вертикали. Его единственное отличие состоит в том, что в ячейках вместо значений по статьям указывается их изменение за отчетный период.

Если для анализа активов и пассивов на определенную дату необходимо произвести расчет финансовых индикаторов – коэффициентов ликвидности, величины чистых активов, то материал для обобщения сведений о качественных сдвигах в источниках финансирования того или иного актива, о том, какие наметились тенденции, за счет чего изменилось значение того или иного показателя в рассматриваемом периоде, предоставит динамический анализ.

Методика динамического анализа позволяет не только сделать выводы о структурных изменениях активов и пассивов, но и вычислить слабые места, требующие более глубокого изучения.

Так, например, динамический анализ показал снижение показателей балансовой стоимости основных средств и нематериальных активов за анализируемый период. Чтобы понять, есть ли повод для беспокойства, нужно выяснить, какая часть из этой суммы обусловлена начислением амортизации, а какая – выбытием активов.

Основным принципом, заложенным в основу аналитического баланса, является сопоставление активов по степени ликвидности, и пассивов – по срочности привлечения. Именно таким образом статьи актива и пассива баланса упорядочиваются и в РСБУ, и в МСФО. Актив и пассив баланса тесно взаимосвязаны: для формирования долгосрочных активов привлекаются долгосрочные ресурсы, если же это не так, то ставится под угрозу платежеспособность организации [4].

Таким образом, аналитический баланс помогает выявить как положительные тенденции, так и тревожные признаки, определить направления для дальнейшего, более глубокого анализа. Данный инструмент может быть полезен как финансистам самой компании, так и внешним пользователям финансовой отчетности.

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА_М, 2010. – 208 с.

2. Абрютин, М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний / М.С. Абрютин // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 6. – С. 28–34.

3. Богомолова, И.П. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности промышленных организаций / И.П. Богомолова, Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 19. – С. 5–6.

4. Мазелис, Л. Анализ финансовых рисков хозяйствующих субъектов с учётом реакции рынка / Л. Мазелис, С. Белов // Управление риском. – 2007. – № 1. – С. 20–25.

5. Савалей, В.В. Политика краткосрочного финансирования компании: учеб. пособие / В.В. Савалей. – Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2008. – 164 с.

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И КНР В ОБЛАСТИ АВТОПРОМА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А. Колесина

студентка 3 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В настоящее время, учитывая сложившуюся экономическую и политическую ситуацию в мире, меняющиеся угрозы и глобальную неустойчивость, трудно сделать точный прогноз по дальнейшему развитию российско-китайских проектов и их реализации. Данная статья посвящена исследованию перспектив сотрудничества между Россией и КНР в области автомобильной промышленности. Рассмотрены состояние автопрома России и КНР, взаимные интересы и совместные проекты обеих стран в отрасли.

Ключевые слова и словосочетания: *российско-китайское экономическое сотрудничество, автомобильная промышленность, совместные проекты*

COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN THE FIELD OF AUTOMOTIVE INDUSTRY: STATE AND PROSPECTS

A.A. Kolesina

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Vladivostok State University of Economics and Service

At the present moment, considering the current economic and political situation in the world, evolving threats and global instability, it is difficult to make an accurate prediction of further development of Russian-Chinese projects and their implementation. This article is devoted to research the prospects of cooperation between Russia and China in the field of automotive industry. The article describes the state of the automotive industry in Russia and China, also the mutual interests and joint projects of the countries in the industry.

Keywords and phrases: *Russian-Chinese economic cooperation, the automotive industry, joint projects.*

В последнее время торгово-экономические отношения между Россией и Китаем являются одной из самых обсуждаемых тем. В развитии российско-китайских экономических отношений интересен опыт совместных проектов в сфере автомобильной промышленности. При этом зачастую используется выражение «китайская автомобильная экспансия».

Автомобильный рынок и автопром КНР развивается наиболее динамичными темпами в мире. Уже в 2009 году Китай обошёл Соединённые Штаты, став самым крупным в мире автомобильным рынком. Таковым он является и в 2016 году. Этот рост подстегивает спрос на автозапчасти, услуги и послегарантийный уход.

Около половины (44,3 %) из произведённых автомобилей составляют местные бренды: BYD, Lifan, Chang'an, Geely, Chery, Hafei, Jianghuai, GreatWall, Roewe, FAW и другие. Остальные автомобили производятся на совместных предприятиях с зарубежными автопроизводителями, такими как Volkswagen, Mitsubishi, GeneralMotors, Hyundai, Nissan, Honda, Toyota и т.д. Подавляющая часть автомобилей, произведённых в Китае, продаётся на внутреннем рынке.

Количество зарегистрированных транспортных средств в Китае достигло 62 млн в 2009 году, и, как ожидается, превысит 200 миллионов к 2020 году [1]. Однако в 2015 году продажи автомобилей в Китае заметно сократились: было продано 24,6 млн автомобилей, что на 4,7% меньше чем в 2014 году. Аналитики считают, что в 2016 году авторынок Китая сможет вырасти на 6%, продажи составят 26 млн автомобилей. При этом емкость рынка легковых автомобилей может увеличиться на 7,8%, до 22,76 млн шт. [5].

На рисунке 1 представлена динамика производства и продаж автомобилей в Китае [5].

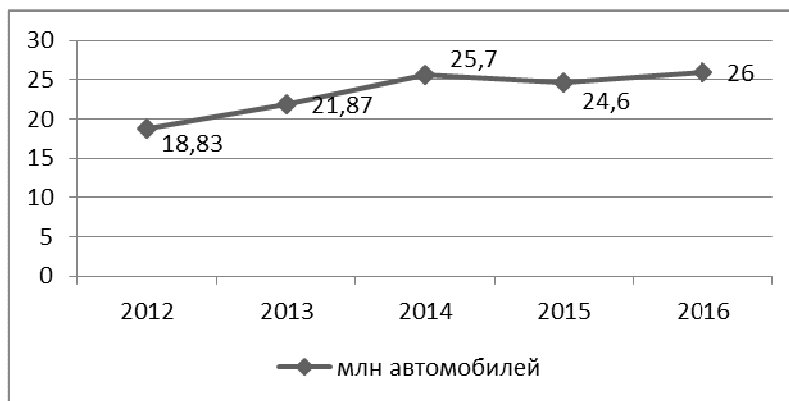


Рис. 2. Динамика производства и продаж автомобилей в КНР

Сегодня можно утверждать, что российский автопром, несмотря на некоторые пессимистичные взгляды, состоялся и продолжает развиваться. Например, существенные изменения за относительно короткое время произошли на автомобильном заводе КамАЗ, где модернизация продуктового ряда привела к тому, что автомобили завода составляют существенную конкуренцию для многих транспортных средств иностранного производства, в том числе китайского.

В настоящее время на автомобильную промышленность России приходится около 1% ВВП. В автопроме создано около 400 тыс. рабочих мест, и это только в компаниях, являющихся производителями автомобилей и комплектующих. С учетом мультипликативного эффекта автомобильной промышленностью формируется еще около 1 млн. рабочих мест (у поставщиков и дилерских предприятий).

Но следует отметить, что автопром непосредственно испытал последствия текущего экономического спада в России. Так, в январе-октябре 2015 года сальдированный финансовый результат по отрасли составил минус 60,8 млрд руб. (в отличие от суммарной прибыли за аналогичный период 2008 г. – 19,9 млрд руб.) [3]. Аналитики считают, что восстановление докризисного уровня автопрома ожидается к 2017–2018 годам. По данным авторитетной международной организации Automobile Manufacturers Committee (АМС) продажи легковых автомобилей в России уже во второй половине 2015 года начали восстанавливаться.

На рисунке 2 представлена динамика продаж автомобилей российскими предприятиями с 2009 по 2015 гг. и прогноз продаж до 2020 года [2].



Рис. 2. Динамика изменения рынка легковых автомобилей в России

Спад продаж на российском авторынке по итогам 2015 года составил 35,7%. В годовом сравнении объемы реализации сократились на 890 187 шт., до 1,6 млн единиц авто. В декабре 2015 года в России было реализовано 147000 автомобилей, на 45,7% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. По прогнозам АМС, в 2016 году в России будет продано 1,53 млн автомобилей, на 4,7% меньше, чем в 2015 году [4].

Основным производителем легковых автомобилей в России является ОАО «АвтоВАЗ» [9], его производственные мощности составляют около 1 млн ед. в год. В 2015 году «АвтоВАЗ» реализовал наибольшее количество автомобилей – 239 616 авто (что на 34,2% меньше, чем было продано за 2014 год – 364 097 шт.). При этом доля рынка, которую занимают автомобили «ВАЗ», выросла в декабре 2015 года до 19,3%, годом ранее этот показатель достигал 11,9%. Первое место в списке самых продаваемых автомобилей за 2015 год заняла Lada (269096 единиц авто) [13].

Второе место в рейтинге продаж среди автомобильных марок на российском рынке занимает KIA. По данным «Автостат Инфо», автопроизводитель реализовал за год 143 313 новых легковых автомобилей, на 29,7% меньше, чем за 2014 год – 203 985 шт. авто. Южнокорейский бренд сумел увеличить свою рыночную долю до 10,8% в декабре 2015 года (показатель 2014 года – 9,3%) [6].

На третьем месте по продажам в России марка Hyundai. За 2015 год российские покупатели приобрели 131 189 автомобилей Hyundai, на 31,6% меньше, чем годом ранее – 191 761 авто. В декабре 2015 года доля автомобилей Hyundai на авторынке России выросла в сравнении с 2014 годом с 8,9% до 9,5% [6].

По данным «Автостата», доля китайских автомобилей на российском авторынке составляет 3,4%. В 2016 году продажи китайских автомобилей в России пока сокращаются. Так, по итогам января – апреля они снизились на 3,3%. Суммарный объем реализованных за это время автомобилей из Китая составил 25,7 тыс. единиц. Добиться успеха автомобилям из КНР в России помогает то, что большинство производимых в стране моделей позиционируются в том же ценовом сегменте, что и продукция «традиционного» российского автопрома. Эксперты отмечают, что по дизайну, комфорту и качеству китайские автомобили превосходят российские модели.

Производители в КНР действительно заинтересованы в развивающемся российском авторынке (несмотря на текущий кризисный спад): китайские бренды быстро прогрессируют, с завидной регулярностью выпускают на рынок новые модели с весьма конкурентными ценами. Лидирующую позицию среди китайских производителей занимает Geely, которая реализовала за первые четыре месяца 2016 года 6,8 тыс. автомобилей. Продажи компании в РФ выросли на 4,5% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. На втором месте китайского рейтинга – бренд Chery, реализовавший по итогам четырех месяцев 6,6 тыс. новых машин. Сокращение объемов продаж марки составило 1,1%. Третье место принадлежит бренду Lifan (6,4 тыс. автомобилей). Прирост продаж составил 14,6%.

Российский автопром развивается во многом благодаря политике поощрения иностранных капиталовложений в отрасль. Из всего объема капиталовложений, направляемых в настоящее время в российский автопром, каждый пятый рубль – это прямые иностранные инвестиции. Российские регионы особенно заинтересованы в китайских инвестициях, как в промышленные производства, так и в другие сферы, причем с применением новых высоких технологий. Необходимо, чтобы субъектами такого инвестиционного сотрудничества с китайским бизнесом становились не только крупные компании, но и частные российские предприятия среднего и малого бизнеса [7].

Начиная с 1995 года в России стали открываться автомобильные заводы европейских, японских, американских, южнокорейских производителей. Но первый завод по производству иностранных автомобилей полного цикла с иностранным капиталом был открыт в 2002 году компанией Ford в городе Всеволожск Ленинградской области. Можно сказать, что китайские инвесторы пришли на российский рынок в числе последних. В настоящее время развивается целый ряд китайско-российских проектов в автопроме на территории России.

В городе Черкесске Карачаево-Черкесской автономной области предприятие ООО АК «Дервейс» вот уже более 10 лет производит китайские автомобили Lifan, Geely и Haima. Совокупная мощность этого завода составляет 120 тыс. машин в год. Скоро компания откроет ещё одну сборку мощностью 100 тыс. автомобилей в Ставропольском крае и, по данным Минпромторга РФ, намерена вложить в это предприятие 4 млрд руб. [11].

Крупнейший за всю историю проект прямых китайских инвестиций в Россию – это завод по производству автомобильных стекол «ФуяоСтекло Рус», открывшийся год назад в Калуге. Китайские инвесторы вложили в проект 10 млрд руб. На первом этапе создано 300 рабочих мест, но в дальнейшем их будет более 2000. Мощность первой очереди составит 1 млн комплектов стекол в год, а в течение двух лет она увеличится втрое. Около двух третей продукции будет экспортироваться в Европу, треть – реализовываться на местном рынке. Основным покупателем в России станет группа Volkswagen. Стоит отметить, что инициатор проекта, «Фуяо Глас Индастри Групп», является крупнейшим производителем автомобильного стекла во всем мире, поэтому для России такой партнер – ценная находка [10].

Важным событием в истории российско-китайского автопрома стало подписание Путиным соглашений с компанией GreatWall. Эта компания давно присутствовала на российском рынке, но значительных успехов не демонстрировала. Промышленной сборкой кроссоверов, седанов и пикапов на территории РФ собирается заняться китайская компания GreatWall. По информации Министерства промышленности и торговли РФ, она инвестирует 600 млн долл. США в создание завода в привычном для китайцев месте – городе Уссурийск Приморского края. Мощность на первом этапе составит 100 тыс. авто, но с вводом всех четырех технологических линий достигнет 150 тыс. машин в год [12].

Китайская компания «Чанчэн» («GreatWall») намерена в этом году начать строительство в Тульской области автозавода полного цикла со штамповкой, сваркой, окраской и сборкой. Завод вступит в строй в 2018 году и будет выпускать внедорожники Naval (150 тыс. автомобилей в год). Локализацию производства в ближайшие годы планируется довести до 30%, сообщил замминистра экономического развития Тульской области Олег Федосов. Инвестиции в проект составят 18 млрд руб. Благодаря этому проекту в Тульской области появится до 2500 новых рабочих мест [8].

Перспективы китайских инвестиций в российскую экономику, автопром в частности, сложно переоценить. В перспективе такое сотрудничество между Россией и КНР благоприятно отразится на экономике. Главной особенностью автопрома КНР является интенсивная динамика развития за такой короткий срок. Их разработки конкурируют с моделями европейских и корейских производителей. Уровень и качество собранных на заводах китайских компаний поднимается с каждым годом. Для многих россиян такие автомобили будут выгодным приобретением.

1. Автомобильная промышленность Китая/Автомобили. 2015. №6.
2. Автомобильное маркетинговое агентство Russian Automotive Market Research: Прогноз рынка легковых автомобилей на 2015-2020 годы. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.napinfo.ru/page/id/30059>
3. Анализ состояния и перспектив развития российской автомобильной промышленности: Федеральный портал protown.ru. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://protown.ru/information/hidden/6144.html>
4. Аналитическое агентство Автостат: АЕБ: российский рынок сократился в 2015 году на 35,7 процента. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://avtostat-info.com/News/1875>
5. Аналитическое агентство Автостат: Китайский рынок продолжил замедляться в 2015 году. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://avtostat-info.com/News/1864>
6. Аналитическое агентство Автостат: Рынок легковых автомобилей продемонстрировал 45-процентный спад в 2015 году. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://avtostat-info.com/News/1890>
7. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина, А.О. Строганов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 11-7. – С. 1425–1430.
8. Завод GreatWall начнет производство автомобилей через 2 года / Ресурс машиностроения – [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-mash.ru/news/nov_otrasl/78288-zavod-greatwall-nachnet-proizvodstvo-avtomobilej.html
9. Компания АвтоВАЗ – крупнейший отечественный автоконцерн. – [Электронный ресурс]. URL: <http://avtokorol.ru/avtovaz-rossiyskiy-avtokontsern/>
10. Китайское стекло из Калуги / Ведомости – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/09/09/kitajskoe-steklo-iz-kalugi>
11. Китайские авто на дорогах России: Черкесский автозавод «Дервейс» занимается сборкой китайских седанов. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cntv.ru/2012/01/13/ART11326421170391454.shtml>

12. ПТР-новости: Завод китайской компании "Great Wall Motors Ltd" будет построен в Уссурийске – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ptr-vlad.ru/news/media/79737-zavod-kitayskoy-kompanii-great-wall-motors-ltd-budet-postroen-v-ussuriyske.html>

13. Статистика продаж легковых автомобилей в России в декабре 2015 и за весь год/ Комитет автопроизводителей АЕБ, РБК. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://volvocars.livejournal.com/85899.html>

Рубрика: Мировая экономика

УДК 339.656

СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО РАЗВИТИЮ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ И ПРИГРАНИЧНЫМИ РАЙОНАМИ КНР

Е.С. Лахнова

бакалавр 4 курса, кафедра теории и истории российского и зарубежного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В настоящей работе автор исследует влияние совместных проектов на торгово-экономические отношения между Приморским краем и провинциями КНР. Приморский край и КНР имеют длительные партнерские отношения и активно развивают сотрудничество в сфере торговли и инвестиций. Таким образом, создание совместных проектов играет ключевую роль в двустороннем сотрудничестве и развитии приграничных территорий.

Ключевые слова и словосочетания: *торгово-экономические отношения, Приморский край, совместные проекты, инвестиции, транспортные коридоры, морские порты, приграничное сотрудничество.*

COMMON PROJECTS ON DEVELOPMENT OF PRIMORSKY KRAI AND CHINA PROVINCES TRADE-ECONOMIC RELATIONS

E.S. Lakhnova

bachelor of the 4 year, theory and history of Russian and international law department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In this publication the author examines the influence of common projects on Primorsky Krai and China provinces trade-economic relations. Primorsky Krai and China have the long-lasting partnership relations and develop cooperation in the field of trade and investment. So, creation of common projects plays a key role in the bilateral cooperation and the development of border territories.

Keywords: *trade-economic relations, Primorsky Krai, common projects, investment, transport corridors, sea ports, cross-border cooperation.*

Приморский край и приграничные районы КНР активно развивают сотрудничество в сфере торговли и инвестиций, а также готовят к реализации множество совместных проектов. В данной статье будет проведен анализ влияния совместных проектов на торгово-экономические отношения между Приморским краем и провинциями КНР. Дальний восток, в частности Приморский край, имеет обширные ресурсы и возможности для реализации совместных с КНР проектов. Территория Приморского края активно развивается, и с каждым годом появляются новые возможности для сотрудничества с компаниями приграничных районов КНР. Китайские инвесторы считают очень перспективными и выгодными различные проекты на территории Приморского края, а также вблизи границ с провинциями КНР. В настоящее время в Приморском крае действует и рассматривается к реализации множество проектов по развитию территории края и по укреплению торгово-экономических отношений с приграничными провинциями КНР, особого внимания в числе которых заслуживают проекты строительства транспортных коридоров и морских портов, а также создание территорий опережающего развития.

Россия и КНР развивают партнерские отношения во множестве различных направлений уже несколько столетий. Близость территорий двух стран, конечно же, играет большую роль в поддержании торгово-экономических отношений. Также богатые природными ресурсами Российские территории позволяют использовать множество ресурсов и задействовать их в товарообороте с КНР.

Географическое положение Приморского края, «охватывающего» Китай с северо-востока и обладающего обширным побережьем, предоставляет хорошие перспективы для развития транзитных перегрузочных комплексов. С этой целью в Приморском крае заявлены проекты развития транспортных коридоров, по которым грузы из северных провинций Китая транспортируются к портам Приморского края, где перегружаются и идут в другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Приморский край поддерживает тесные торговые отношения с двумя китайскими провинциями – Цзилинь и Хэйлунцзян. В связи с этим на территориях регионов действуют автомобильные и железнодорожные пункты пропусков, пограничные торгово-экономические комплексы, транспортные коридоры, такие как «Приморье-1» и «Приморье-2». Конечно же, немаловажную роль в развитии торгово-экономических отношений играют морские порты на территории Приморского края.

В последнее время из множества проектов по развитию территории края и по укреплению торгово-экономических отношений с приграничными провинциями КНР, наиболее активно развивается строительство транспортных коридоров. Одним из таких проектов должна была стать Расширенная Туманганская Инициатива (проект Туманган). Начало проекта экономического развития бассейна реки Туманган было положено в декабре 1995 года. В зону влияния СЭЗ «Туманган» входит южная часть Приморского края России, часть провинции Северный Хамген КНДР, и часть провинции Цзилинь КНР. Проект рассчитывался на 20 лет, до 2015 года, с объемом инвестиций в размере 30 млрд. долларов [1]. Реализация проекта международной экономической зоны «Туманган», рассчитанного на 1995–2015 гг., с объемом инвестиций в 30 млрд. долл. была осложнена межгосударственными противоречиями, территориальными вопросами, нехваткой ресурсов и недостаточной координацией действий. В результате к 2010 г. исполнение проекта было остановлено. Тем не менее, проект Туманган получил «второе дыхание» в реализации транспортных коридоров.

Первоначальная суть проекта Туманган заключалась в создании Международной специальной экономической зоны (МСЭЗ), условно названной как Малый Туманган и Большой Туманган. Первый вариант охватывает территорию в 1000 кв. км в виде треугольника, вершины которого упираются в порт Раджин (КНДР), г. Хуньчунь (КНР) и порт Посьет (Россия). Второй вариант распространяется на территорию 10000 кв. км, границы которого расположены в треугольнике порта Чончжин (КНДР), г. Яньцзи (КНР) и Владивосток (Россия) [2]. Целью проекта являлось развитие района Туманган через скоординированную стратегию развития в нем транспорта, инфраструктуры, торговли, промышленности, туризма.

Инициаторами являются ученые и экономисты из северо-восточных провинций КНР, которые выдвинули идею превращения района р. Тумэн (Туманная) в главный центр сотрудничества Северо-Восточной Азии в 1988 году. В 1990-е в обсуждение проекта включились экономисты Республики Корея, КНДР, Монголии, Японии, США и европейских стран (Финляндия и ФРГ). Изначально кураторство и поиск спонсоров проекта взяло на себя одно из подразделений ООН – Программа развития ООН. Для осуществления принятой идеи в рамках ООН разработана специальная программа – Проект развития района Туманган (ПРРТ) [2].

На сегодняшний день создание международных транспортных коридоров (МТК) «Приморье-1» (Харбин – Суйфэньхэ – Гродеково – порт Восточный – страны АТР) и «Приморье-2» (Чаньчунь – Цзилинь – Хуньчунь – Махалино – Посьет – Зарубино – порты АТР) является приоритетным направлением развития транспортной системы региона. Решение развивать транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье-2», в том числе за счет привлечения средств инвесторов, было принято 24 июня 2014 года.

Транспортный коридор «Приморье-1» был создан в рамках Расширенной Туманганской Инициативы. Коридор идет от пограничной железнодорожной станции Суйфэньхэ с контейнерной линией до контейнерного терминала ООО «Восточная стивидорная компания» в порту Восточный. Длина маршрута составляет около 500 км, в то время как альтернативный маршрут через китайский порт Далянь составил бы порядка 1,3 тыс. км. Кроме того, в рамках коридора работает автотрасса Уссурийск – Пограничный – Госграница. Коридор имеет выходы также на порты Владивосток и Находка. Использование этого маршрута позволяет обеспечивать транзит контейнерных грузов из Китая в США, Японию, Южную Корею. Транспорт-

ный коридор обеспечивает рост международной торговли с провинцией Хэйлунцзян, со странами АТР и морскими портами южного Китая [3].

На данный момент продолжаются работы по созданию двух автодорог «Уссурийск – Пограничный – Госграница» и «Владивосток – Находка – Порт Восточный», входящих в международный транспортный коридор «Приморье-1». Также продолжается реконструкция участков первой автодороги. Работы на участке 13–20 километр будут завершены в следующем году, на участке 72–96 километр – запланированы на 2017–2018 годы.

Окончание работ на первом отрезке автомобильной дороги «Владивосток – Находка – Порт Восточный», в обход Артема, заявлено на март 2016 года. В конце текущего года планируется начать строительство участка 18–43 километр, а также проектирование участка 43–83 километр. Длина коридора «Приморье-1» от китайской границы до Владивостока составляет 240 км, а «Приморья-2» – 130 км [3].

Коридор «Приморье-2» связывает китайскую провинцию Цзилинь через Хуньчунь и Краскино с портами Зарубино, Посъет и Славянка. Он является сегментом Туманганского коридора. Данный порт способствует обеспечению внешнеторговых отношений с провинцией Цзилинь, со странами АТР и морскими портами южного Китая.

В июне 2014 года китайская компания по управлению государственными активами «Чжун Гун Синь» стала инвестором данного коридора. Соответствующее соглашение подписано между приморской группой компаний «Транзит-ДВ» и инвестором из КНР.

Соглашение предусматривает совместное строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры порта Славянка. Это позволит наладить транзитные контейнерные перевозки в объеме порядка 10 млн тонн в год. Предполагается, что коммерческие грузы из северо-восточных провинций Китая будут перегружаться в порту Славянка на суда-контейнеровозы с дальнейшей доставкой грузополучателям по всему миру.

В частности, речь идет о строительстве в Славянке контейнерного терминала и организации работы рейдово-перегрузочных комплексов, позволяющих осуществлять погрузку и разгрузку контейнеровозов прямо на рейде, без швартовки судов к причалу. Также предусмотрены капиталовложения в сопутствующую инфраструктуру. Предполагается расширить дорогу от Славянки до госграницы с КНР и построить в поселке пятизвездочную гостиницу.

МТК «Приморье-1» и «Приморье-2» являются коридорами, признанными международным окружением как перспективные. Данные коридоры значительно увеличивают территорию и грузовую базу, которую могут обслуживать порты Приморского края. Транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье-2» включены в Программу социально-экономического развития Приморского края на 2013–2017 годы [4].

Строительство транспортных коридоров «Приморье-1» и «Приморье-2» может быть первым шагом России на пути реализации проекта Великого Шелкового пути, первым шагом в создании в АТР инфраструктуры нового качества.

Помимо развития морской, автодорожной и железнодорожной инфраструктуры края проекты международных транспортных коридоров способны повысить комфортность жизни жителей Приморского края. Так транспортный коридор «Приморье-1» в новом исполнении может быть на 25–30 километров короче, что даст возможность автомобилистам тратить меньше денег на бензин и быстрее доезжать до пункта назначения. Оба транспортных коридора должны стать альтернативным вариантом существующим дорогам, поэтому предполагается, что они станут платными [4].

Большое значение для развития двусторонних торгово-экономических отношений Приморья и КНР играют порты на территории Приморского края.

Морской порт в бухте Троицы расположен на побережье Японского моря в бухте Троицы залива Посъет, которая в свою очередь, является частью залива Петра Великого.

Порт в бухте Троицы был открыт как рыбный в 1981 году. С 1996 года порт имел название «Морской порт Зарубино», а с 2003 года был переименован в «Морской порт в бухте Троицы». Порт имеет статус международного с 1992 года [5].

Порт находится на юге Приморья в 210 км от порта Владивосток на стыке границ трех государств: России, Китая и КНДР и в несколько десятках километров от автомобильного пункта пропуска (АПП) Краскино, железнодорожного пункта пропуска (ЖДПП) Махалино, являющимися важным звеном в торгово-экономическом сотрудничестве между Приморским краем и провинцией Цзилинь (КНР). Также порт имеет выход на Транссибирскую магистраль, находится в непосредственной близости к месту железнодорожного соединения Транссиба с Транскореей, а также является опорным портом российского МТК «Приморье-2».

Береговая полоса бухты имеет хорошо защищающий акваторию рельеф, на подходах – большие глубины (до 20 метров), и есть все природные возможности для создания морской инфраструктуры порта (причалов, терминалов, якорных стоянок и т. д.). Бухта Троицы лучше других приспособлена для создания порта, способного принимать современные суда класса Panamax и Post-Panamax круглогодично и без необходимости в ледоколах.

Морской порт осуществляет работу круглосуточно. В порту возможно пополнение запасов продовольствия, топлива, пресной воды, сдача сточных и нефтесодержащих вод, всех категорий мусора, проведения мелкого ремонта оборудования и водолазного осмотра судна.

До 60% грузопотока через порт будет идти из северных регионов Китая, 30% составит экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, 10% придется на экспортно-импортные операции российских компаний.

У порта в бухте Троицы имеются значительные перспективы развития: к 2030 году при 100% освоении своего потенциала, порт мог бы стать «стомиллионником», то есть переваливать в год 90–100 млн тонн грузов, включая контейнеры (6,5–7,0 млн TEU) [4].

В августе 2010-го в целях дальнейшего развития порта было образовано совместное российско-китайское предприятие «Международный порт Зарубино», в котором 51% акций принадлежит ОАО «Морской порт в бухте Троицы», 49% – логистической группе «Чань-Цзи-Ту» (КНР).

Также в порту имеется свой крупный проект – «Большой порт Зарубино», заявленный к реализации Транспортной группой FESCO. Первую очередь проекта «Большой порт Зарубино» планируется запустить в 2018 году. В рамках первой очереди планируется обеспечить перевалку до 500 тыс. TEUs в год, до 10 млн тонн зерна, обработку грузов на универсальном морском терминале и прием пассажирских судов. Проект также предусматривает строительство глиноземного, Ro-Ro и пассажирского терминала [5].

Порт Восточный – один из крупных портов на Дальнем Востоке России. Расположен в Приморском крае на побережье Японского моря в бухте Врангеля в 20 км от города Находка, являющейся конечной точкой Транссибирской железнодорожной магистрали. Входит в крупнейший транспортный узел России на Тихом океане. Грузооборот в 2011 году составил 38,4 млн тонн. Связан с Транссибирской железнодорожной магистралью линией Угловая – Находка.

Восточный – самый глубоководный российский порт на Дальнем Востоке. Он принимает к обработке суда с осадкой до 15,5 м, длиной до 280 м и шириной до 40 м.

В порту эксплуатируются 15 грузовых причалов, несколько вспомогательных и хозяйственный пирс. Общая протяженность причальной линии составляет около 4 км. Причалы входят в состав терминалов по перевалке угля, контейнеров, удобрений, метанола, лесных, навалочных и генеральных грузов.

Значимость морского порта Восточный для России заключается в том, что он является единственным глубоководным портом на Дальнем Востоке. К преимуществам порта относятся: круглогодичная навигация, наличие больших площадей для накопления и хранения крупных партий груза, крытые склады, высокопроизводительное перегрузочное оборудование.

На сегодня в состав порта входят крупнейшие в России морские терминалы: Угольный, Контейнерный, Лесной, Минеральных удобрений, Нефтехимический и нефтеналивной терминал в бухте Козьмино, а также топливно-бункерный причал. Пропускная способность порта в настоящее время составляет свыше 38 млн тонн грузов в год [6].

Сегодня Восточный – один из крупнейших российских портов на Дальнем Востоке, а ОАО «Восточный Порт» – одна из крупнейших и успешных стивидорных компаний не только в порту, но и в России, специализирующаяся на перевалке экспортного энергетического угля.

Город Находка – крупный океанский порт, важнейший промышленный и транспортный центр на Дальнем Востоке. Город расположен на северо-западном побережье Японского моря в заливе Находка. Строительство порта было начато в 1970 году. Порт и предприятия занимают более 30 км побережья.

Грузооборот порта Находки достигает 10 млн. тонн. Более 15 государств Азиатско-Тихоокеанского региона имеют в Находке свои представительства. Современное портовое хозяйство Находки включает нефтеналивной, рыбный, торговый порты. В Восточном порту действуют угольные причалы и контейнерный комплекс. Также в Находке расположены причалы судоремонтного и судомеханического заводов, других организаций города.

Навигация в порту открыта круглый год. В суровые зимы, когда залив покрывается льдом, проводка судов осуществляется с помощью ледокольных буксиров.

В морском торговом порту имеется 22 грузовых, вспомогательных и пассажирских причала. Их общая длина составляет 3,7 км. Девятнадцать грузовых причалов имеют глубины до 12,6 м. В настоящее время порт в состоянии поставить у своих причалов 20 судов одновременно и обрабатывать более чем 1500 крупнотоннажных судов в год [6].

В структуру торгового порта входят пять перегрузочных комплексов, а также пассажирский район. Рыбный порт г. Находка производит обработку как рыбных грузов, продуктов питания, так и других. На первом комплексе производится переработка экспортно-импортных генеральных грузов. В его состав также входит участок по перевалке зерновых грузов насыпью. Второй занимается перегрузкой каботажных грузов, предназначенных для населенных пунктов Чукотского полуострова и арктического побережья. На третьем комплексе осуществляется перевалка навалочных грузов, а также изделий из черных металлов, отправляемых на экспорт. Четвертый комплекс занимается переработкой экспортного круглого леса. Основные направления перевозки – Япония, Китай. Пятый комплекс осуществляет переработку грузов на экспорт, включая изделия из черных металлов, пиломатериалы, целлюлозу, картон, бумагу, химикаты назначением на Японию, Южную Корею, Вьетнам и Таиланд. В торговом порту могут быть перегружены тяжеловесные грузы массой одного места до 300 тонн [6].

Одним из самых перспективных направлений для развития и укрепления российско-китайского сотрудничества является привлечение китайских капиталов и производств в создание территорий опережающего развития на территории Приморского края и Дальнего Востока в целом.

На данный момент по совместной программе между регионами Дальнего Востока и Северо-Восточного Китая реализуется более 30 проектов, но только 10 из них находятся в активной стадии. Предполагается, что территории опережающего развития дадут новый импульс этому инвестиционному сотрудничеству.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке утверждены девять территорий опережающего социально-экономического развития. 25 июня 2015 г. председатель правительства РФ Дмитрий Медведев подписал постановления о создании ТОР «Хабаровск» и «Комсомольск» в Хабаровском крае и «Надеждинская» – в Приморском крае, 21 августа 2015 г. – «Белогорск» и «Приамурская» в Амурской области, «Михайловская» в Приморском крае, «Беринговский» в Чукотском автономном округе и «Индустриальный парк Кангалассы» в Якутии. На всех территориях будет действовать режим свободной таможенной зоны. 28 августа 2015 г. принят документ о создании территории опережающего развития «Камчатка» в Камчатском крае [7].

Одна из главных задач создания новых экономических территорий на Дальнем Востоке – дать регионам новый импульс для развития. Конечно же, создание территорий опережающего развития даст региону новые рабочие места. Местным жителям будет отдаваться приоритет, но не исключена возможность привлечения квалифицированных кадров из других регионов, в частности из Китая. Кроме того, на протяжении последних десятилетий из регионов Дальнего Востока происходил отток населения, и чтобы прекратить это, нужно сделать данный регион привлекательным. Для этих целей, в рамках ТОР будут создаваться все условия для увеличения рабочих мест, уровня оплаты труда, а также развития социальной структуры.

Итак, анализ влияния совместных проектов на торгово-экономические отношения между Приморским краем и провинциями КНР позволяет сделать вывод о том, что КНР является одним из основных партнеров по сотрудничеству с Приморским краем и Россией в целом, и стороны заинтересованы в создании совместных проектов на территории двух стран.

Поскольку Приморский край обладает богатыми ресурсами и возможностями, китайская сторона заинтересована в создании проектов по строительству транспортных коридоров и морских портов. В связи с тесными торговыми отношениями между Приморским краем и приграничными провинциями Китая, существуют все возможности для создания транспортных коридоров с целью увеличения товарооборота и туристического фактора между двумя районами. Развитие морских портов и создание территорий опережающего развития, несомненно, укрепляет торгово-экономическое сотрудничество Приморского края и КНР и предоставляет новые возможности и объекты для инвестирования.

1. Кузнецов, В.В. Расширенная Туманганская инициатива. [Электронный ресурс] / В.В. Кузнецов // Энциклопедия Забайкалья. Режим доступа: <http://encycl.chita.ru/encycl/concepts/?id=8633>

2. Международный проект «Туманган»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tumangan.ru/index.html>.

3. Прорубить коридор в китайской стене [Электронный ресурс] // ИАА «ПортНьюс». – Режим доступа: <http://portnews.ru/comments/1808/>
4. Развитие транспортных связей Приморского края с Китаем [Электронный ресурс] // ООО «Райдо Глобал». – Режим доступа: <http://www.raido-global.ru/news/20532.html>
5. Потенциал бухты Троицы в приморском крае [Электронный ресурс] // ОАО «ДНИИМФ». – Режим доступа: <http://www.dniimf.ru/ru/port-zarubino>
6. Паспорт Приморского края [Электронный ресурс] // Представительство Министерства Иностранных Дел РФ в г. Владивостоке. – Режим доступа: <http://www.vladivostok.mid.ru/primorye.html>
7. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО [Электронный ресурс] // ТАСС информационное агентство России. – Режим доступа: <http://tass.ru/info/2215388>

Рубрика: Региональная экономика

УДК 332.1

МЕСТО ПРИМОРСКОГО КРАЯ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Е.П. Левченко

студентка 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье показаны место России в мировой добыче морских биоресурсов и динамика производства в России товарной рыбной продукции. Рассмотрены приоритеты развития рыбохозяйственного комплекса России. Дана оценка роли Дальнего Востока в рыбохозяйственном комплексе России и перспективы развития рыбной отрасли Приморского края.

Ключевые слова и словосочетания: *мировой рынок, продовольственная безопасность, рыбохозяйственная деятельность, Приморский край на российском рынке рыбопродукции.*

POSITION OF PRIMORSKY KRAI IN THE RUSSIAN FISH INDUSTRY

E.P. Levchenko

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

The article reveals position of Russia in the world production of marine biological resources and dynamics of fishery production in Russia. Priorities of fishery industry development in Russia were considered. There was evaluated Far East's role in the fish segment of Russia and also perspectives of development of the fishing industry in Primorsky Krai.

Keywords: *world market, food security, fishing activities, Primorsky Krai in the Russian fish market.*

По данным ФАО в 2014 году Россия находилась на 7 месте в мире по вылову рыбы и производству аквакультуры после Китая, Индонезия, Индии, Вьетнама, США и Мьянмы (табл. 1) [11].

Таблица 1

Страны-лидеры по вылову рыбы и производству аквакультуры в 2014 г.

Страны	Китай	Индонезия	Индия	Вьетнам	США	Мьянма	Россия	Япония	Перу	Норвегия
Вылов, млн т	62,6	10,7	9,6	6,3	5,4	5,0	4,4	4,3	3,7	3,6

Несмотря на то, что Россия входит в десятку стран-лидеров по вылову рыбы, ее доля на мировом рынке рыбопродукции в последние годы снизилась. Это стало следствием ряда экономических и политических причин. К ним можно отнести, прежде всего, экономический спад в 90-х годах XX века.

В таблице 2 приведены данные по динамике производствотоварной рыбной продукции в России за период с 1970 по 2015 годы [6].

Таблица 2

Производство товарной рыбной продукции России, млн т

1970	1980	1990	1995	2000	2005	2010	2014	2015
7,8	9,6	5,9	4,0	3,8	3,3	3,7	3,6	3,8

Рыбное хозяйство играет немаловажную роль в экономике страны – это и фактор продовольственной безопасности, и ощутимый вклад в ВВП страны, а также занятость, особенно в приморских регионах [8].

В связи с введением антироссийских санкций особую актуальность приобрела задача импортозамещения. Особенно важно это в отраслях, обеспечивающих продовольственную безопасность, в том числе в рыбной отрасли[9]. Несмотря на огромные биоресурсы, которыми располагает Россия, 30% рыбы и морепродуктов до введения экономических санкций, в рационе жителей страны имело импортное происхождение. В крупных городах доля рыбного импорта достигала 50–60%. Но вместе с тем среднестатистическое потребление рыбы и морепродуктов россиянами растет, особенно быстро увеличивается потребительский спрос на готовую продукцию.

Сегодня необходимо ускоренное развитие отечественной рыбной отрасли и эта проблема стоит особенно остро в связи с ответными мерами государства на международные экономические санкции.

К приоритетным направлениям государственной политики в сфере развития рыбохозяйственного комплекса относятся:

- модернизация рыбоперерабатывающего сектора и стимулирование производства рыбной продукции глубокой степени переработки;
- формирование и реализация механизма долгосрочного и эффективного управления водными биологическими ресурсами, развитие искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов, аква- и марикультуры;
- приведение стандартов качества рыбной продукции в соответствие со стандартами, применяемыми в международной практике;
- обеспечение системы мониторинга качества и безопасности водных биологических ресурсов, среды их обитания, продуктов их переработки, ведения технологических процессов рыболовства и рыбоводства;
- наращивание экспорта конкурентоспособной рыбной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- развитие биржевой торговли рыбной продукцией;
- активизация международного сотрудничества Российской Федерации в области рыболовства;
- развитие инновационного потенциала рыбного хозяйства [3].

Актуальной задачей для России является увеличение доли российской рыбной продукции с высокой добавленной стоимостью на зарубежных рынках, а также производства конкурентоспособной продукции для внутреннего рынка. Устоявшаяся действующая схема экспорта и импорта, когда в общем объеме товарной пищевой продукции незначительная доля приходится на продукцию глубокой переработки не может удовлетворять производителей. Следует отметить, что наибольший успех по импортозамещению в России достигнут именно в сфере сельскохозяйственного производства, переработки сельскохозяйственного сырья и в рыбохозяйственной сфере. Традиционно выбор внешнеэкономической политики выглядит как развилка между импортозамещением и ориентированностью на экспорт. В данном случае следует реализовывать оба типа политики [9].

Как один из способов стимулирования предприятий можно рассматривать снижение налоговой нагрузки для тех, кто такую переработку рыбного сырья осуществляет. Реалии сегодняшне-

го дня таковы, что объективной необходимостью является переход к новым организационным формам взаимодействия промышленных организаций в рыбохозяйственной деятельности. Наиболее эффективной из них является кластерный подход. Зарубежный опыт формирования рыбопромышленных кластеров показывает, что основополагающая роль в данном процессе принадлежит государству. Являясь разработчиком кластерных инициатив, оно должно создавать благоприятную среду, способствующую процессам кластеризации экономики [1].

Одним из решающих условий повышения эффективности производства выступает непрерывный технический прогресс, переход на более современные технологии и внедрение энергосберегающих и безотходных разработок. Во многих субъектах РФ запущены специальные программы развития рыбохозяйственного комплекса.

Экспорт рыбы из России – одна из крупных статей российского продовольственного экспорта. Так, за три квартала 2014 года объём экспорта российской рыбы и морепродуктов составил 2,1 млрд долл. США. Положительное сальдо торгового баланса составило 281 млн долл. США [1].

Большая часть экспорта данной категории продукции пришлась на рыбу мороженую, ракообразных, филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые, моллюсков, рыбу сушеную, соленую или в рассоле; рыбу копченую.

Крупнейшими импортёрами российской рыбы и морепродуктов стали Южная Корея, Китай, Нидерланды, Япония и Беларусь. Их совокупная доля импорта российской продукции 03 ТН ВЭД составляет свыше 94% [6].

Рыбохозяйственная деятельность – один из важнейших видов производственной деятельности российских регионов, имеющих морские и океанические побережья. Рыбопромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест в экономике Дальневосточного федерального округа (ДФО). В 2014 году удельный вес Дальневосточного федерального округа в России по добыче рыбы и морепродуктов составил 70%, по выпуску товарной продукции – 51%. Благодаря географическому положению и исторически накопленному запасу капитала и других производственных факторов для Приморского края рыбная отрасль входит в число важнейших отраслей. Доля Приморского края в ДФО по добыче составила 28%, а по товарной продукции – 29%. По этим показателям Приморский край уступает в ДФО только Камчатскому краю [2].

Особенностью формирования и развития рыбного хозяйства Дальнего Востока России является то, что он располагает наилучшей сырьевой базой среди всех регионов страны. Оно характеризуется близостью основных районов промысла к портам базирования флота, перерабатывающим предприятиям, большим видовым разнообразием биологических ресурсов и наличием особо ценных в пищевом отношении видов рыб, других морских животных и водорослей. Вклад рыбопромышленных предприятий Дальневосточного региона превышает 60% всей добычи страны [10].

Число предприятий рыбопромышленного комплекса в основных пяти рыбопромысловых районах Дальнего Востока за десятилетний период, начиная с 2000 года увеличилось на 48,2 % и составило около 2700 единиц [5].

В «Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» первоочередной поставлена задача развития морских рыбных терминалов в морских портах России, в том числе во Владивостоке, а на их базе создание крупных логистических центров. В этих центрах предусмотрено строительство современных стационарных холодильников для длительного хранения рыбопродукции, мощностей для переработки и создания условий для её дальнейшей равномерной отправки потребителям во все регионы Российской Федерации. К 2020 году объём перевалки рыбопродукции должен достигнуть 5,6 млн т [10].

Устоявшаяся в Российской Федерации ориентация предприятий на сырьевой экспорт и низкая активность инновационных процессов не способствовала сохранению конкурентоспособности отечественного производителя. Рыбохозяйственный комплекс страны нуждается в «новой экономике, умной экономике, основанной на интеллектуальном превосходстве и производстве уникальных знаний, нацеленной на непрерывное улучшение качества жизни людей через создание именно новых технологий» [2]. В Российской Федерации необходима корректировка системы ценностей и мотивации для возрождения системы отраслевой подготовки специалистов, причем, путем корректировки существующей, а не взамен нее. При этом предприятия рыбной промышленности должны быть заинтересованы в обеспечении высокого качества своих трудовых ресурсов, активном участии в повышении квалификации кадров: от-

сутствие необходимого уровня подготовки специалистов будет тормозить внедрение инновационных технологий в отрасль [2].

1. Ворожбит, О.Ю. Организационно-экономический механизм формирования и функционирования рыбопромышленных кластеров / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. № 2 (272). – С. 359–370.

2. Ворожбит, О.Ю. Рыбная промышленность Дальнего Востока России: современное состояние, проблемы и перспективы развития: монография / О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева, Н.Ю. Титова, Н.В. Шашло. Под общей научной редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит. – Владивосток: ВГУЭС, 2015. – 135 с.

3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса» // Федеральное агентство по рыболовству. – Режим доступа: http://www.fish.gov.ru/files/documents/otraslevaya_deyatelnost/ekonomika_otrasli/gos_programma/Postanovlenie-1416_ot_18_dekabrya_2014.pdf

4. Ключник, Е.К. Методические основы формирования непрерывного развития промышленности на основе взаимосвязанности, взаимозависимости и взаимосодействия стратегических направлений (на примере рыбной промышленности Приморского края) [Электронный ресурс] / Е.К. Ключник. Режим доступа: http://openbooks.ifmo.ru/ru/read_article/7009/.

5. Лотокова, В.А. Состояние и перспективы развития рыбной промышленности Дальневосточного региона / В.А. Лотокова // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2013 – С. 28–34

6. Обзор экспорта российской рыбы и морепродуктов (категория 03 ТН ВЭД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/industry/detail/1950/>

7. Романова, А.С. Анализ рынка рыбы и рыбной продукции // Аграрный вестник Урала / А.С. Романова, С.Л. Тихонов // Экономика и экономические науки. – 2015. – № 1(131). – С. 3.

8. Рыбная промышленность России // Биофайл // Научно-информационный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biofile.ru/geo/4876.html>

9. Строганов, А.О. К истории вопроса об импортозамещении в России / А.О. Строганов, Л.Н. Жилина // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (6). – С. 1278–1282.

10. Тупикина, Е.Н. Современное состояние и проблемы развития рыбной отрасли Дальнего Востока / Е.Н. Тупикина // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2 (30). – С. 314–316.

11. World fisheries production, by capture and aquaculture, by country // FAO Yearbook – Fishery and Aquaculture Statistics. Available at: <ftp://ftp.fao.org/FI/STAT/summary/a-0a.pdf>

Рубрика: Мировая экономика

УДК 332.1

МИРОВОЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК НА ПУТИ К ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА США В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С.В. Лигин

бакалавр 4 курса

Н.А. Морякова

бакалавр 4 курса

В.В. Кузнецова

бакалавр 4 курса

Л.К. Васюкова

научный руководитель: доцент, канд. экон. наук, кафедра «Финансы и кредит»

Школа экономики и менеджмента

Дальневосточный федеральный университет

Развитые финансовые рынки во многом определяют уровень роста и самодостаточности национальной экономики и, следовательно, – благосостояния граждан. Страховой рынок как часть финансового рынка представляет из себя наиболее интересную сферу, с точки зрения мак-

симальной вовлеченности во все экономические процессы. Усиление мировой глобализации подогрывает интерес именно по отношению к изучению страхового рынка США, как одного из самых развитых и задающего основные тренды эволюции всего мирового финансового рынка.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовые рынки, рынок страхования США, мировая глобализация.*

THE WORLD INSURANCE MARKET IS ON THE WAY TO THE GLOBALIZATION: TRENDS AND PROSPECTS OF THE U.S. INSURANCE MARKET'S DEVELOPMENT UNDER THE MODERN CONDITIONS

S.V. Ligin

Bachelor 4th year

N.A. Moryakova

Bachelor 4th year

V.V. Kuznetsova

Bachelor 4th year

L.K. Vasjukova

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of "Finance and Credit"

The Economics and Management School

Far Eastern Federal University

Developed financial markets are the general keys determining the levels of economic growth, human wellbeing and the economy's viability. Insurance market as the part of financial market is the most interesting sphere for researching due to the highest level of representing in different economic phenomena. Rising globalization is stirring up interest exactly to studying the US insurance market as the most developed and setting the trends for the global financial market.

Keywords: *financial markets, the US insurance market, the world globalization.*

Особый интерес для изучения страхования в условиях всемирной глобализации представляет страховой рынок Соединенных Штатов Америки. В первую очередь это обусловлено тем, что рынок страховых услуг США является самым развитым страховым рынком мира, здесь осуществляется примерно 46% мировых страховых операций по страхованию имущества и ответственности. Данный рынок занимает первое место в мире по объемным показателям в части имущественного страхования и второе – по страхованию жизни (после Японии). В стране работает свыше 8 тыс. организаций имущественного страхования и около 2 тыс. организаций по страхованию жизни.

Цель данной работы – показать во всем многообразии страховой рынок США, в частности, проанализировать последние его тенденции, раскрыть суть наиболее значимых сегментов, уделить внимание государственному регулированию, в том числе налоговому, сопровождая проведенный анализ сопоставлением, где это возможно, с отечественным страховым рынком ввиду усиления процессов глобализации в мировом страховом пространстве.

Исторический аспект появления страхового рынка США, как такового, неразрывно связан с историческими причинами создания и появления нового государства на Североамериканском континенте в XVIII веке. Система страхования стала проникать на американский рынок через метрополию (Великобританию), где значительно раньше начала формироваться своя система страхования (после Великого пожара 1666 г.), что обуславливает и по сей день значительную схожесть этих двух рынков.

В связи с постоянно меняющимися условиями на рынке, вызванными техническим прогрессом, потребностями экономики и государства, а также мировыми войнами, американский страховой рынок постоянно изменялся, предлагая, зачастую первый в мире, новые принципы и продукты страхования.

В 2014 г. страховая отрасль США в очередной раз продемонстрировала устойчивые финансовые показатели. Сальдо чистого дохода вновь было положительным, чему способствовали рекордные уровни роста обоих секторов страховых операций (1 – страхование жизни и здоровья (Ж/З), 2 – страхование имущества и ответственности (И/О)). Уровень капитализа-

ции сектора страхования Ж/З составил по итогам года 354 млрд долл. Сектор страхования И/О был оценен в 689 млрд долл. с учетом данных на конец 2013 г., когда уровни капитализации секторов составили 332 млрд долл. и 665 млрд соответственно (т.е. прирост на 6,6% и 3,6%)¹.

Также в 2014 г. в обоих секторах был отмечен рост совокупных нетто страховых премий. Премии в секторе страхования Ж/З составили 648 млрд долл., чему в большей степени в отчетном году поспособствовал прирост в продажах по аннуитетным страховым продуктам. Объем собранных нетто страховых премий сектора страхования И/О составил 503 млрд долл., достигнув исторического максимума. Совокупный рост премий был вызван, в частности, ростом страховых тарифов и тем, что экономика страны находилась в стадии подъема. Доля всех собранных нетто-премий по итогам 2014 г. составила более 6,5% внутреннего валового продукта США, который является крупнейшим в мире (без малого 16% от мирового ВВП).

Оба сектора страхового рынка остались прибыльными по результатам 2014 г., хотя уровни чистой прибыли снизились по сравнению с достигнутыми историческими максимумами в 2013 г. Рост доходов в секторе Ж/З был перекрыт большим ростом совокупных расходов, что привело к 23%-му снижению прибыли до налогообложения по сравнению с 2013 годом. В то же время, потери капитала в отчетном году были ниже, чем в базисном, что сдержало падение чистой прибыли на уровне чуть менее 13%. Сектор Ж/З продемонстрировал (прибыль – 38 млрд долл.). Чистая прибыль сектора И/О сократилась за год на 9%, ввиду 19%-го сокращения прибыли андеррайтеров (страховой прибыли). За 2014 г. чистая прибыль сектора И/О составила приблизительно 65 млрд долл.

Страховая отрасль остается главным игроком американского рынка капиталов. Совокупный объем наращённого собственного капитала отраслью составил практически 8 млрд долл. в 2014 г., совокупный объем привлеченного заемного капитала составил 37 млрд долл. Финансирование путем привлечения заемного капитала на американском рынке остается максимально привлекательным ввиду низких процентных ставок, что позволило страховым компаниям нарастить совокупный объем заимствований на 37 млрд долл. в отчетном году.

Значительный научный интерес представляет инвестиционная составляющая страхового рынка, т.к. именно страховые компании наряду с пенсионными фондами являются в развитых странах крупнейшими инвесторами, а также генераторами так называемых длинных денег в экономике. На рис. 1 показано изменение долей активов страховых компаний по отношению к национальному ВВП за ряд лет.

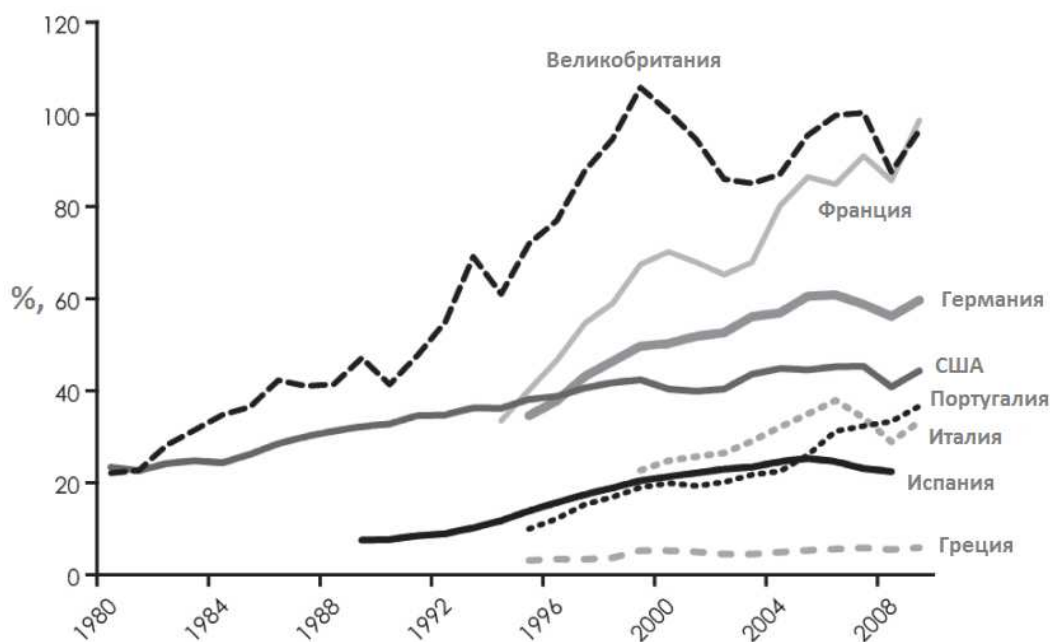


Рис. 1. Доля активов страховых компаний по странам к ВВП за период 1980–2009 г.

Источник: [11].

¹ Annual Report on the Insurance Industry, 2015.

Для развитых европейских стран характерен высокий уровень наращённых активов страховыми компаниями по отношению к ВВП. Для США данный показатель в среднем находится на уровне 40% от валового дохода, что исходит из несопоставимости размеров американского ВВП и отдельных европейских стран.

Как правило основными направлениями инвестирования для страховых компаний выступают: акции, непосредственно государственные (казначейские) облигации, другие ликвидные финансовые инструменты и т.д. С учетом того, что американский рынок ценных бумаг является крупнейшим в мире по уровню общей капитализации (капитализация лишь компании «Apple» равна всей капитализации российской ММВБ), то с точки зрения инвестирования у страховых компаний есть широчайший набор возможностей. На следующем рисунке представлено расположение инвестиций страховых компаний США по вышеупомянутым направлениям за ряд лет.

С точки зрения гос. регулирования инвестиционной деятельности страховых компаний стоит отметить, что в 1970 – 1980 гг. в США существовали значительные ограничения по инвестированию в акции. Лишь в 1990-х на данном направлении появились серьезные послабления, что увеличило долю инвестиций страховщиков в акции.

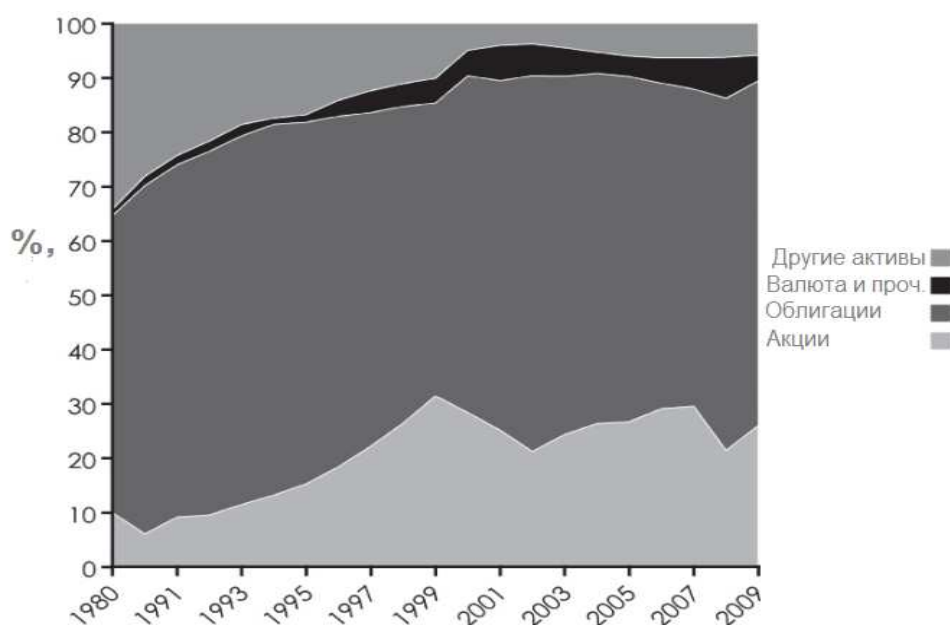


Рис. 2. Динамика инвестирования страховыми компаниями за 1980–2009 гг.

Источник: [11].

Динамика инвестиций страховых компаний постоянно смещалась, поначалу в пользу государственных облигаций при одновременном уменьшении доли инвестирования в прочие активы, затем наступил период увеличения доли акций в общем портфеле компаний при, тем не менее, сохранении большей доли за государственными и иными облигациями.

Стоит отметить, что после финансового кризиса 2008 г., когда после лопнувшего ипотечного пузыря чуть не стала банкротом крупнейшая страховая компания “American International Group”, поскольку она активно инвестировала в ипотечные ценные бумаги, ввиду их высокой доходности, и которая, тем не менее, была спасена гос. кредитом в размере 85 млрд долл., федеральные власти приняли закон, регулирующий структуру инвестиций страховых компаний, с целью избежания возможной дестабилизации всего финансового рынка в будущем.

С точки зрения государственного регулирования страховой отрасли для США характерна децентрализованная модель, которая подразумевает значительные полномочия самих штатов. Под федеральным ведением находится обязательное медицинское страхование (закон о ОМС принят в 2014 г.) и обязательное пенсионное, в которое также включается социальное государственное страхование.

Говоря о наиболее крупных игроках страхового рынка США, с точки зрения собранных премий за 2014 год, следует отметить такие компании как UnitedHealth Group Inc. (страхование здоровья) – 51 млрд долл., MetLife Inc. (страхование жизни) – 85 млрд долл., State Farm Mutual Automobile Insurance Company (страхование имущества и ответственности) – 56 млрд долл.

Ранжируя компании по уровню капитализации, на первый план выходят такие международные организации как Berkshire Hathaway, AIG и Metlife.

Хотелось бы подробнее остановиться на медицинском страховании, так как проблема медицинской помощи – одна из острейших в США. Система здравоохранения в США, безусловно, является одной из самых дорогих в мире. Страхование здоровья – самый распространённый вид страхования по месту работы, однако работодатели вовсе не обязаны его предоставлять. Но все же в наиболее крупных компаниях медицинское страхование является практически неотъемлемым условием². Расходы на здравоохранение составляют – примерно 17,4% ВВП страны (за 2014 г.), при этом многие жители США не имеют средств на оплату визита к врачу и покупку лекарств.

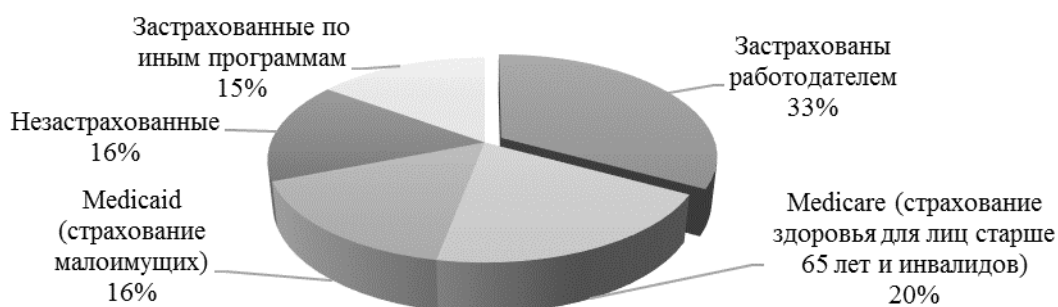


Рис. 3. Структура общей численности населения США в разрезе программ страхования в 2014 году

Источник: [13].

По последним подсчетам, медицинское страхование в США обеспечивает доступ к медицинским услугам для 265 млн. человек (84% населения). Причем, 33% населения застраховано работодателями. Не имеющие частной страховки граждане составляют 36% от всех застрахованных и попадают под действие таких правительственных программ, как Medicare – 20% и Medicaid – 16%³. Medicare предоставляет медицинское покрытие для лиц старше 65 лет и инвалидам, а Medicaid для лиц с низким доходом⁴.

В 2014 году вступил в полную силу закон Affordable Care Act (ACA) «О защите пациентов и доступности медицинской помощи», с введением которого государство обязало все страховые компании предоставлять 4 различных медицинских плана (бронзовый, серебряный, золотой и платиновый планы) с разными ценами и покрытиями. При этом сейчас страховая компания не имеет права отказать в страховке никому (это, безусловно, плюс), даже если человек, например, болеет СПИДом или раком.

Все незастрахованные американцы обязаны приобрести медицинский страховой полис под угрозой штрафа со стороны государства в размере от 1% до 2,5% от доходов. Основываясь на данных исследования McKinsey, примерно 12,7 млн американцев оформили страховые планы на 2016 год через правительственные страховые биржи, что является положительной тенденцией, так как страховое покрытие охватило 90% незастрахованного населения страны, против 84% двумя годами ранее.

² Дзядзько А.М., Новик И.И., Масюк М.Ю., Караник В.С. Система здравоохранения США: взгляд белорусских специалистов // Медицинские новости. – 2014. – № 7 (238). – с. 37.

³ В. Irvine, E. Clarke и E. Bidgood, Healthcare Systems: The USA, 2014

⁴ Centers for Medicare and Medicaid Services, Office of the Actuary.

**Рейтинг страховых компаний по объему собранных премий (медицинское страхование)
на 2014 год**

2014 Rank	Insurance Group	2013 Direct Premiums Written (\$000)	Share of Total (%)	2014 Direct Premiums Written (\$000)	Share of Total (%)
1	UnitedHealth Group Inc.	\$ 51,269,926	19.20	\$ 54,968,422	19.56
2	Anthem Inc.	51,780,407	19.39	52,217,860	18.58
3	Humana Inc.	17,836,173	6.68	45,598,914	16.22
4	HealthCare Service Corp. a Mutual	23,682,045	8.87	28,933,352	10.29
5	Aetna Inc.	20,634,687	7.73	23,099,513	8.22
6	Centene Corp.	9,928,499	3.72	13,499,981	4.80
7	Independence Health Group Inc.	10,322,387	3.87	12,249,432	4.36
8	Highmark Insurance Group	1,600,299	4.34	11,649,152	4.14
9	WellCare Health Plans Inc.	8,996,239	3.37	11,161,715	3.97
10	GuideWell Mutual Holding Corp.	8,915,044	3.34	10,673,671	3.80
	Combined Top 10	\$ 214,965,706	46.88	\$ 264,052,013	51.76
	Total U.S. Health Lines	\$ 458,522,532		\$ 510,136,609	

Источник: [14].

Как видно из таблицы, в 2014 г. прирост по собранным нетто-премиям был характерен для всех десяти крупнейших компаний, доля в общей структуре премий уменьшилась лишь у компании «Highmark Insurance Group», причем незначительно, что было вызвано меньшим приростом премий по сравнению с конкурентами (прирост на 0,4% при среднем уровне – 22,8%).

Так называемая «линия» страхования жизни является составной частью сектора страхования Ж/З страховой отрасли США. Страхование жизни – своего рода инструмент накопления и сохранения богатства населением развитых стран. За счет ежегодных (или ежемесячных) выплат в пользу страховщика (компании) страхователь (владелец полиса) имеет право на получение денежного возмещения, которое определяется условиями договора и связано с уровнем достатка страхователя, в случае наступления страхового случая, в частности – смерти, выхода на пенсию (подвид страхования жизни – пенсионное страхование) и т.д.

В соответствии с LIMRA's 2015 Insurance Barometer Study на 2014 г. в США 57% населения были охвачены каким-либо видом страхования жизни. Почти треть американцев заявили, что нуждаются в большем количестве страховок по линии «страхование жизни»⁵.

К другим результатам исследования за 2015 г. можно отнести то, что 54% американцев не собираются покупать полисы страхования жизни в 2016 г., 65% признались, что не купили больше полисов страхования жизни из-за их дороговизны, практически 80% опрошенных неправильно рассчитали стоимость своей программы ограниченного страхования жизни. Наибольшее беспокойство было выявлено среди потребителей страховых продуктов старше 25 лет, которые всерьез задумывались о комфортном выходе на пенсию и высказали большую готовность вносить ежемесячные платежи. Только 13% американцев владеют полисами страхования на случай длительного ухода, 26% застрахованы на случай собственной инвалидности.

Ниже представлен рейтинг страховых компаний США, специализирующихся на страховании жизни по объему собранных страховых премий по состоянию на 2014 год.

⁵ LIMRA. 2015 Insurance Barometer Study. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.limra.com>

**Рейтинг страховых компаний по объему собранных премий (страхование жизни)
на 2014 год**

2014 Rank	Insurance Group	2013 Direct Premiums Written (\$000)	Share of Total (%)	2014 Direct Premiums Written (\$000)	Share of Total (%)
1	MetLife Inc.	\$ 85,001,696	14.91	\$ 95,331,132	16.14
2	Prudential Financial Inc.	41,407,447	7.26	44,720,129	7.57
3	New York Life Insurance Group	24,223,396	4.25	28,393,849	4.81
4	Jackson National Life Group	25,728,116	4.51	26,708,218	4.52
5	AEGON	24,499,916	4.30	25,339,180	4.29
6	Lincoln National Corp.	24,274,104	4.26	24,329,107	4.12
7	American International Group	21,698,620	3.81	23,279,901	3.94
8	Principal Financial Group Inc.	18,909,411	3.32	18,891,511	3.20
9	Manulife Financial Corp.	19,263,216	3.38	18,513,758	3.13
10	Massachusetts Mutual Life Insurance	18,803,857	3.30	16,818,431	2.85
	Combined Top 10	\$ 305,234,521	53.54	\$ 322,325,216	54.58
	Total U.S. Life Insurance Lines	\$ 570,052,825		\$ 590,581,992	

Источник: [14].

Определенный интерес представляет система налогообложения страховых компаний. Поскольку, о чем говорилось ранее, для США характерен принцип децентрализации, в том числе – межбюджетных отношений, система налогообложения представлена несколькими уровнями, которые подробно описаны в табл. 3.

Таблица 3

Особенности двухуровневой системы налогового регулирования страховой деятельности в США

Показатели	Уровень регулирования	
	Федеральный	Штаты
Нормативно-правовой акт налогового регулирования страховой деятельности	Отдельный раздел в кодексе внутренних доходов США (Раздел 11)	Кодексы законов штатов (Кентукки, Монтана и пр.) или страховые кодексы штатов (например, Техас)
Вид налога, которым облагается страховая деятельность	Федеральный налог на прибыль страховых организаций	Налоги на страховую премию отдельных штатов
Уровень налоговой ставки	Прогрессивная ставка (от 15% до 35%) в зависимости от оборота компании	От 0,5 % до 5% от валовой страховой премии в зависимости от штата
Основные меры стимулирующего налогового регулирования	Льготное обложение малых страховых организаций, обществ взаимного страхования и некоторых других видов страхования	Освобождение от обложения (или снижение бремени) для важных для штата видов страхования или отдельных страховщиков

Источник: Кодекс внутренних доходов США, кодексы законов и страховые кодексы отдельных штатов.

Несмотря на эффективное функционирование системы прямого обложения прибыли страховщиков, регулирование страховой деятельности через косвенное налогообложение страховой премии чрезвычайно широко распространено во всех западноевропейских госу-

дарствах, в том числе и в США. Однако, следует отметить, отсутствие данного инструмента для налогового регулирования деятельности отечественных (российских) страховых организаций.

Таблица 4

**Размер ставки налога на прибыль страховых организаций
и налога на страховую премию (ведущие страны ЕС и США)**

Страна	Ставка налога на прибыль страховой организации, %	Ставка налога на страховую премию, %
США	35	0,5-5
ФРГ	15	19
Великобритания	28	2,5
Франция	41 или 33 ⁶	9
Испания	35	4
Италия	27,5	12,5 ⁷

Источник: Национальное налоговое законодательство США и стран ЕС.

Использование налога на страховую премию для целей регулирования страховой деятельности дает возможность решать важные экономические и социальные задачи. Налог на страховую премию является региональным, а суммы, которые поступают от его уплаты, направляются на решение социальных задач региона или субъекта. Как правило, данная норма закрепляется на законодательном уровне. Так, например, средства, полученные от налога на премию по страхованию от огня, в ряде штатов США направляются на финансирование строительства и обустройства пожарных станций.⁸

В итоге, в совокупности с концепцией федерального регулирования налогообложения прибыли страховых организаций в США сформировалась уникальная двухуровневая система налогового регулирования страховой деятельности, путем применения такого эффективного инструмента как налог на страховую премию.

Следует отметить, что процесс глобализации сопряжен со все более глубоким взаимным проникновением страховщиков из разных стран на рынки друг друга. Так, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, доля национальных страховщиков в капитале страховых компаний других государств постоянно возрастает. Для решения спорных ситуаций в вопросах регулирования налогообложения прибыли от страховой и инвестиционной деятельности филиалов и подразделений страховых организаций в других странах, а также с целью избегания двойного налогообложения в 1992 г. в рамках ОЭСР была разработана Модельная конвенция в отношении налогов на доходы и капитал (Model Tax Convention on Income and on Capital), действующая в редакции от 15 июля 2014 года.

Говоря о взаимодействии с другими рынками, стоит отметить, что крупнейшие страховые компании мира, и, прежде всего США, представляют собой финансовые конгломераты. Через дочерние компании они могут помимо страхования заниматься предоставлением кредитов и займов, организовывать чековое обслуживание клиентов, эмитировать расчетные кредитные карточки, проводить операции с недвижимостью, с ценными бумагами, управлять имуществом и капиталом по поручению клиентов.

В последние годы в страховом бизнесе активизировались процессы слияния и поглощения. Зарубежные финансовые гиганты предпочитают завоевывать российский рынок, приобретая в качестве стартовой площадки страховые компании с развитой региональной сетью и

⁶ В зависимости от выбранной организационно-правовой формы.

⁷ Ставка по налогу на страховую премию в Италии различается в зависимости от вида страхования, причем общей ставки как таковой не существует. Однако ставка 12,5% относится к страховой премии, собираемой по основным видам страхования.

⁸ Taxing Insurance Companies [Electronic resource] : Insurance and Private Pension Compendium for Emerging Economies, Book 1, Part 1:7a. // OECD : official site. – Mode of access: <http://oecd.org/dataoecd/47/10/1815278.pdf>

хорошим портфелем. Однако американские компании не проявляют особой заинтересованности в присутствии на российском рынке страховых услуг, за исключением, разве что, таких компаний как MetLife и Liberty Mutual Group и American International Group⁹.

«МетЛайф» – российская дочерняя страховая компания транснациональной страховой корпорации «MetLife», зарегистрированной в штате Нью-Йорк, США. Осуществляет страхование жизни, от несчастных случаев и болезней, добровольное медицинское страхование и пенсионное страхование. Сумма собранных страховых премий за 2015 год – 6 672 231 тыс. руб., выплаты – 3 838 534 тыс. руб., доля на рынке – 0,65%.

Также, международная страховая группа Liberty Mutual Group в 2012 году приобрела 99,99% акций ОАО «КИТ Финанс Страхование» и изменила наименование на «Либерти Страхование». Страховые сборы компании в 2015 году составили 3 182 234 тыс. руб., выплаты – 1 774 414 тыс. руб. По общему объему подписанных премий в 2015 году компания занимает 37 место среди страховых компаний России, доля на рынке – 0,31%.

Ещё одно из ведущих мест среди зарубежных компаний, присутствующих на российском рынке страхования, занимает ЗАО «АИГ страховая компания», которая предлагает широкий спектр страховых услуг по имущественному и личному страхованию (страхованию иному, чем страхование жизни). Компания представлена на российском страховом рынке уже более 20 лет, принадлежит американской страховой корпорации American International Group, Inc. Собранные премии за 2015 год – 2 406 411 тыс. руб., выплаты – 496 587 тыс. руб., доля на российском рынке – 0,24%.

В России страхование в таких областях как космос, авиация, энергетика, объекты нефтегазовой промышленности, морское страхование, работа отечественного перестраховщика будет невозможна без перестрахования, причем существенной доли, на западном рынке. Одним из таких международных перестраховщиков, с которыми активно сотрудничают ведущие российские компании является американская GenRe. GenRe – это холдинговая компания, осуществляющая операции по перестрахованию, оценке и передаче риска, и риск-менеджменту, входит в четверку самых крупных перестраховочных компаний мира. Перестраховщик представлен интернациональной сетью из 70 представительств.

Таким образом следует отметить, что присутствие американских страховых компаний на российском рынке не отличается высокой концентрацией. Это вызвано длительным периодом закрытости отечественной экономики, разницей в экономическом и финансовом потенциалах населения и государства в целом, большем портфелем рисков для страховых компаний и по ряду других причин.

Подводя общий итог, стоит сказать, что американский страховой рынок формировался под сильным влиянием европейского, однако вскоре смог обогнать своего оппонента и выйти на первое место в мире по значительному количеству показателей. Экономика США – одна из крупнейших и наиболее самодостаточных экономик мира, что обуславливает и лидирующие позиции ее финансовых рынков, в частности, и рынка страхования.

Основные параметры, характеризующие страховой рынок с финансовой точки зрения, формируют восходящие тренды устойчивого развития отрасли за ряд лет.

Инвестиционная составляющая деятельности страховщиков характеризуется значительным набором инструментов, среди которых преимущественным среди компаний, как показывает исследование, остается использование государственных облигаций, обладающих высоким уровнем надежности и гарантированной доходностью.

Система медицинского страхования США признается одной из лучших в мире, с точки зрения вовлеченности населения в обеспечение себя доступом к медицинским услугам, а по показателю страхования жизни страна уступает лишь Японии.

Стоит отметить, что государство выработало эффективную систему налогообложения страховой отрасли, которая отличается, в частности, от российской практики наличием налога на страховую премию, а также большей ролью самих штатов в осуществлении фискальной функции, что не могло не отразиться на успешном, устойчивом развитии всей страховой отрасли.

⁹ Рейтинг присутствия страховых компаний в регионе. Агентство страховых новостей АСН. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/ranking>

И, в конце концов, факт того, что именно американские страховые компании контролируют значительную долю «пирога» всего мирового страхового рынка, еще раз показывает главенствующую роль США на нем.

1. Адамчук, Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н.Г. Адамчук. – М.: Научные труды МГИМО, 2014.
2. Герасимов, П.А. Специфика международного рынка медицинских услуг в условиях глобализации / П.А. Герасимов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 20 (242). – С. 144–151.
3. Дзядзько А.М. Система здравоохранения США: взгляд белорусских специалистов / А.М. Дзядзько, И.И. Новик, М.Ю. Масюк, В.С. Караник // Медицинские новости. – 2014. – № 7 (238). – С. 37.
4. Милоенко, Е.В. Страхование в США: виды и порядок организации / Е.В. Милоенко, Р. Галиулина. – ФГБОУ «Государственный аграрный университет Северного Зауралья», 2014.
5. Рейтинг присутствия страховых компаний в регионе. Агентство страховых новостей АСН. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/ranking>
6. Чудинов, С.А. Налогообложение страховой деятельности в зарубежных странах / С.А. Чудинов // «Страховое дело», 2012. – 160 с.
7. «A Gasoline Can on Wheels» – Spreading the Risks: Insuring the American Experience. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.irmi.com/articles/expert-commentary/spreading-the-risks-insuring-the-american-experience>
8. Annual Report on the Insurance Industry, 2015.
9. B. Irvine, E. Clarke, E. Bidgood, Healthcare Systems: The USA, 2014.
10. Centers for Medicare and Medicaid Services, Office of the Actuary, National Health Statistics Group, 2014.
11. Insurance companies and pension funds as institutional investors: global investment patterns. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.cityoflondon.gov.uk>
12. Insurance Information Institute. Facts and Statistics. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.iii.org/insurance-topics/features/facts-and-statistics>
13. LIMRA. 2015 Insurance Barometer Study. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.limra.com>
14. Taxing Insurance Companies: Insurance and Private Pension Compendium for Emerging Economies, Book 1, Part 1:7a. // OECD: official site. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/47/10/1815278.pdf>
15. The History Of Insurance In America By Andrew Beattie. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.investopedia.com/articles/financial-theory/08/american-insurance.asp>
16. The History of Medical Insurance in the United States. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.yalemedlaw.com/the-history-of-medical-insurance-in-the-united-states/>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.92

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ В 2015 ГОДУ

И.Л. Манджиев

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

Р.И. Гриванов

научный руководитель, канд. полит. наук, доцент кафедры международного
бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Развитие экономических отношений с Республикой Корея является важным вектором в политике на Дальнем Востоке страны. Данные отношения основываются на взаимовыгодных позициях в сферах Азиатско-Тихоокеанского региона. Но несмотря на стремительное

развитие двусторонних отношений, внешние факторы оказывают своё влияние на экономическую обстановку в России, в частности на Дальний Восток. В течение последних двух лет Россия испытывает политическое, экономическое и информационное давление со стороны западного блока. В статье представлен анализ состояния корейского бизнеса на территории РФ в кризисное для региона время, а также возможные пути развития двусторонних отношений.

Ключевые слова и словосочетания: *международные отношения, экономика, Южная Корея, Россия, Дальний Восток, Приморский край.*

THE FEATURES OF TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN RUSSIAN FAR EST AND SOUTH KOREA IN A 2015 YEAR

I.L. Mandzhiev

graduate of Vladivostok State University of Economics and Service

R.I. Grivanov

Scientific director:, PhD (Polit.Sci.), Assoc. Prof. Department of International Business and Finance

The development of the economic and trade relations between Russia and Republic of the Korean is an important vector in the policy of the Russian Far East. These relations are based on mutual beneficial position in the Asia-Pacific region. But in spite of the rapid development of bilateral relations, external factors exert their influence on the economic situation in Russia, in particular in the Far East. Over the past two years, Russia is experiencing a political, economic and information pressure from countries. The article presents an analysis of the state of Korean Business in the territory of the Russian Federation in the region crisis of the time, as well as possible ways of development of bilateral relations.

Keywords: *International relations, South Korea, Russia, Far East, Primorye*

Российская Федерация – страна чрезвычайно привлекательна с экономической точки зрения: наличие крупнейших месторождений обширных полезных ископаемых, протяженность морского побережья, сухопутная и морская граница. Все эти факторы сулят о значительных преимуществах для торговой деятельности и инвестиций. Но на сегодняшний день перед лицом государства стоят острые проблемы по осуществлению развития благоприятных особенностей экономического климата в различных регионах страны. Во время ежегодного послания В.В. Путина к Федеральному Собранию, который состоялся в декабре 2015 года, президент акцентировал внимание на задачах экономического роста и эффективной экономической политике, а также привлечения инвестиций, в особенности на территории Дальнего Востока России. В виду непростой внешнеполитической и экономической ситуации в стране, многие участники рынка, не только отечественные, но и иностранные испытывают последствия экономических санкций в тех или иных его проявлениях.

Одним из важнейших торговых партнеров на восточном направлении является Республика Корея. Рынок Республики Кореи весьма устоявшийся и является перенасыщенным. Территория этой страны меньше территории России в 171 раз, а население меньше в 2,85 раза. Успешно развернуться новой компании в Корею вполне себе возможно, но, как правило, рынок уже занят конкурентами и быстрого успеха достичь непросто, но вполне возможно интересными решениями. Многих привлекают другие рынки и российский рынок не является исключением.

Как известно, экономические отношения между Южной Кореи и Современной России стали развиваться совсем недавно. Новый этап экономического сотрудничества был закреплен в январе 1990 года с установлением дипломатических отношений Южной Кореи и Советского союза. Тогда уровень торговли между странами был невысоким и составлял всего около 2–3 млн долларов. В 2000-х годах двусторонние экономические отношения динамично развивались, а интерес Южной Кореи к России зачастую определялся уровнем роста влияния Москвы на Пхеньян. С приходом на пост президента Ли Мен Бака в феврале 2008 года, между России и Южной Кореи укрепились сотрудничества по всем направлениям, включая реализацию крупных инфраструктурных проектов, развитие в космической сфере, энергетики, в области высоких технологий. Ещё одним важным шагом для двусторонних отношений является подписание ряда соглашений в ноябре 2013 года между президентом РФ В.В. Путиным и прези-

дентом Республики Корея Пак Кын Хе. В рамках данного контакта были заключены соглашения по инвестированию в проект использования железной дороги по маршруту Раджин (КНДР) – Хасан (РФ), которое в марте 2016 года было приостановлено в связи с ракетно-космической активностью КНДР [8], соглашение о безвизовом режиме в срок до 60 дней между Россией и Южной Кореей, создание российско-корейского инновационного центра и другие.

Таблица 1

Объем торговых отношений Южной Кореи и России (тыс. долл. США) в 2014–2015 гг.

Основные виды импортируемой продукции из Южной Кореи в Россию (тыс. долл. США) в 2014–2015 гг.			
Продукция	2014 (10 месяцев)	2015 (10 месяцев)	Процентные изменения
Средства наземного транспорта	3,655,260	1,497,393	-59%
Оборудования и механические устройства и их части	1,248,827	605,399	-52%
Электрические машины и оборудования, телевизионные и звукозаписывающие устройства	874,832	409,411	-53%
Пластмассовые изделия	565,210	336,050	-41%
Резина, каучук и изделия из данных материалов	206,957	95,862	-3,5%
Черные металлы	218,113	3121,660	-44%
Мебельные принадлежности и строительные конструкции	84,771	56,883	-33%
Инструменты и аппараты оптические, медицинские принадлежности	163,910	111,630	-32%
Изделия из черных металлов	202,045	80,015	-60%
Разные пищевые продукты	81,616	51,287	-37%
Топливо минеральное, нефть	104,912	84,641	-19%
Основные виды экспортируемой продукции из России в Южную Корею (тыс. долл. США в 2014–2015 гг.)			
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	10,655,388	7,174,720	-33%
Морская продукция	531,357	580,306	+9%
Черные металлы	722,050	356,755	-51%
Алюминий и изделия из него	482,127	337,954	-30%
Руды, шлак и зола	200,310	35,641	-82%
Химикаты, изотопы	197,148	160,553	-19%
Древесина и изделия из нее	100,440	110,645	+10%
Злаки	169,610	123,603	-27%
Масса из древесины, макулатура и картон	87,188	97,462	+12%
Драгоценные камни, металлы и минералы	18,668	31,016	+66%
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	11,642	22,461	+93%

Источник: NIP Russian exports

Как мы видим из таблицы, падение экспорта из Южной Кореи в Россию более чем на 50% затрагивает такие отрасли как наземные транспортные средства (-59%), механические

оборудования (-52%), электрические машины и техника (-53%), изделия из черных металлов (-60%). Российский экспорт существенно снизился в таких отраслях, как топливо-нефтенные продукты (-33%), черные металлы (-51%), руды (-82%), зато увеличился объем экспорта среди драгоценных камней и металлов (+66%), котлы, ядерные реакторы и механические устройства (+93%) [9]. Отсюда можно сделать вывод, что динамика торговых отношений по сравнению с 2014 годом несбалансированна и в основном носит негативный характер по важнейшим отраслям торговли.

Привлекательность рынка России для южнокорейских инвестиций весьма логична. Россия географически является соседом корейского полуострова и обладает достаточными сырьевыми ресурсами, которые необходимы для промышленного производства. На момент 2013 года в России работали более 600 корейских компаний. Крупнейшими, несомненно, являются такие гиганты как Hyundai, Samsung, LG, KIA, Daewoo, Doosan, Lotte и другие компании. В период с 2010 по 2014 годы развивалась динамика роста торговых отношений между двумя странами. Только в 2014 году товарооборот между Россией и Республикой Корея превысил 26 млрд. долларов [6]. Но очевидно, что в 2015 году торговые отношения были резко сокращены во многих отраслях торговли. Это несомненно связано с внешнеполитической ситуацией на Украине, вследствие чего некоторые страны западного блока ввели экономические санкции в отношении России, которые действуют до сих пор. Несмотря на сей факт, экономических санкций также влияют и на страны, которые были вынуждены их принять. По данным статистической службы Европейского союза, за полтора года действия санкций Европа потеряла 8 млрд. евро. Это понимают и восточные соседи из Южной Кореи, которые не вступили в данную антироссийскую кампанию. Но основной причиной санкционного невмешательства со стороны Южной Кореи является сохранение экономических и дипломатических отношений с Россией для сохранения стабильной ситуации на Корейском полуострове и в самом регионе.

К основным проблемам относится совокупное воздействие внешних факторов, такие как санкции, низкие цены на нефть, волатильность национальной валюты. Считается, что нестабильная ситуация с национальной валютой является основным удерживающим фактором для иностранных инвестиций, так как волатильность рубля оказывает негативное влияние на объект инвестиций. Но следует вспомнить ситуацию со всемирным экономическим кризисом 2008 года, во время которого, когда объем иностранных инвестиций в Приморский край России составил порядка 804 млн. долларов. По сравнению с 2007 годом инвестиционный поток был увеличен в 26 раз. Данный рост был следствием вложения оффшорного капитала в морской транспорт и выделением кредита одной из компаний в регионе [2].

За несколько лет действия экономических санкций, многие иностранные бренды покинули российский рынок, а другие испытывают последствия спада экономики в России. Агентство Bloomberg, со ссылкой на данные «Hyundai Motors Co», сообщает, что чистая прибыль корейского автопроизводителя в 2015 году оказалась самой низкой за 5 лет [11]. Снижение прибыли произошло на 13% до 5,3 миллиарда долларов. Причиной послужило замедление экономического роста в Китае и падение продаж на этом рынке, а также «падение» валют в России и Бразилии, что привело к сокращению доходов компании. По прогнозам Hyundai, рост продаж в 2016 году окажется самым низким с 2006 года из-за продолжения замедления экономического роста в Китае, самом большом рынке сбыта автопроизводителя. В 2015 году в России Hyundai заняла второе место по числу проданных автомобилей (161 тысяч экземпляров) после российского автопроизводителя Lada. Несмотря на текущую ситуацию в России, азиатские автобренды набирают популярность. Если в 2010 году доля азиатских автомобильных марок составляла около 35%, то на момент декабря 2015 года составляет 48%. В 2015 году автомобили марки «Kia» и «Hyundai» были одними из самыми продаваемыми на российском рынке. Южнокорейские производители теснят конкурентные модели, предлагая более привлекательные решения, посредством расширения модельного ряда и сдержанной политики цен.

По-другому обстоят дела у аналогичного автопроизводителя Ssang Yong. Корейские внедорожники Ssang Yong собираются на производственной площадке Sollers в Приморском крае с 2009 года. В марте 2015 года стало известно о прекращении поставки автомобилей в Россию по причине падения курса рубля и снижения покупательской способности населения. Уход авиаперевозчика Asiana Airlines с приморского рынка в начале 2016 года является следствием падения спроса на рейсы по маршруту Владивосток-Сеул.

Сложная экономическая ситуация, в довершение к текущим проблемам, негативно отразилась на капитализации бизнеса этих компаний. Конкуренции не выдерживают даже крупные

компании, такие как Toshiba. Японская компания «Toshiba» в декабре 2015 года объявила о уходе с российского рынка электроники и бытовой техники. В интервью газете «Коммерсантъ» генеральный директор ООО «Тошиба Рус» Хироаки Тезука заявил о том, что компания не выдержала конкуренции с корейскими производителями «Samsung» и «LG» [6]. По оценкам «Toshiba», корейские производители заняли 70 процентов рынка телевизоров в России, а сама «Toshiba» меньше 10 процентов. Интересен тот факт, что китайские и корейские компании в течение пяти лет динамично увеличивали своё присутствие на российском рынке, а сложная экономическая ситуация в России только усилила эту тенденцию.

Многие эксперты не только из Кореи, но и из других стран подчеркивают важность российского рынка на мировом уровне. Российский рубль является самой недооцененной валютой Европы, сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на данные Deutsche Bank. «Если цена на нефть стабилизируется, у рубля будет возможность укрепиться» – приводит агентство слова Гаутам Калани (Gautam Kalani), аналитика по развивающимся рынкам Deutsche Bank [10].

Южнокорейское деловое сообщество всегда с интересом наблюдает за экономической обстановкой в России. Этому способствуют контакты официальных представителей сторон на различных уровнях. Вступление в официальную силу законопроекта «О Свободном порте Владивосток», закона «О территориях опережающего развития», дает дополнительную возможность для развития деятельности в Приморском крае. В Приморском крае корейский бизнес интересуется, в первую очередь, сферами сельского хозяйства, морской промышленности, торговли. В соответствии с корпоративной информацией, которая была получена от одного из институционального инвестиционного фонда в Корею, планируемый объем инвестиций в рынок Приморского края исчисляется не одной и не двумя сотнями миллионов долларов. Как правило, трудности возникают на стадии организации мероприятий по знакомству с объектами инвестиций. Свою роль играет различие менталитетов, языковой барьер, сложность административного аппарата. В Сеуле сейчас наблюдается легкий ажиотаж с ситуацией на Дальнем Востоке по поводу распределения квот на добычу рыбы в 2018 году. Российские рыбопромышленные компании занимают приоритетную нишу для прямых инвестиций. Судя по тому, что российские рыбодобывающие компании в основном работают на экспорт рыбы и доходы таких компаний исчисляются в долларовом эквиваленте, то доходность таких компаний привлекает многих инвесторов. С одной стороны, правильно то, что наше государство минимизирует долевое участие иностранцев в рыбопромышленных предприятиях, но с другой стороны прямые иностранные инвестиции могут запустить быстрый эффект развития таких компаний, что скажется на экономическом благополучии региона. В 2018 году Правительство России планирует распределить квоты на 15-20 лет (текущие квоты действуют 10 лет), методика распределения и принципы сейчас неизвестны, но в мае-июне этого года появится первая информация по данному поводу. Привлекательность данной отрасли обусловлена повышенным спросом на морскую живность в регионе. В 1 часовом поясе более 400 миллионов человек потребляют морские продукты ежедневно, мало кто знает, но в Сеуле потребляют в основном морские продукты выловленные в акватории России.

Иностранные инвестиции определенно должны работать на экономику региона в первую очередь. Другое дело то, что для успешной реализации инвестиционной деятельности необходимы инструменты контроля или государственного сопровождения таких проектов. Южнокорейские инвестиции готовы сейчас вложиться в компании Приморского края, но для этого необходимо государственное сопровождение таких проектов. Проведение различных деловых форумов, саммитов (АТЭС) также положительно влияет на формирование делового климата. Несмотря на трудное для экономики России время, южнокорейское бизнес-сообщество не утрачивает связь с российскими партнерами, а наоборот всячески стимулирует работу в данном направлении. Несмотря на доминирование китайского присутствия на Дальнем Востоке, нельзя недооценивать южнокорейскую сторону.

1. Латкин, А.П. Свободный порт Владивосток: реальные возможности и перспективы [Электронный ресурс] / А.П. Латкин. Режим доступа: http://www.vvsu.ru/analytic/10798218/proffessor_vgues_aleksandr_latkin.ru;

2. Волгина, О.А. Прогноз объема иностранных инвестиций / О.А. Волгина, Г.И. Шуман. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015.

3. Латкин, А.П. Российский Дальний Восток: предпосылки и условия участия иностранных инвестиций: монография / А.П. Латкин, В.А. Казакова, Т.В. Евсеева. – Владивосток, 2015.

4. Гриванов, Р.И. Создание особых экономических зон как альтернативы налогового планирования бизнеса при проведении курса на деофшоризацию экономики / Р.И. Гриванов, Н.В. Гриванова, Е.М. Иматова //Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1 –С. 364–367.

5. Голышева, Т.Г. Перспективы развития торгово-экономического сотрудничества России и Японии на примере рыбной отрасли / Т.Г. Голышева, Р.И. Гриванов, Ц. Чжао // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 3 (30). – С. 29–33.

6. Экспортеры России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2472/>.

7. Toshiba выключила телевизоры [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2876897>;

8. Южная Корея выходит из транспортного проекта Хасан-Раджин. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2728517>

9. Nation Information Portal: South Korean-Russian Bilateral Trade, 10 months of 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rusexporter.com/research/country/detail/3998/>

10. Bloomberg. Deutsche Bank Finds Ruble Value Using BEER Instead of Oil [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-01/deutsche-bank-finds-ruble-value-using-beer-instead-of-oil>

11. Bloomberg. Hyundai Posts Lowest Profit in Five Years on China Slowdown [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-26/hyundai-posts-lowest-profit-in-five-years-as-sales-in-china-slow>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.94

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О.Г. Наняк

3 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Международный туризм является одной из востребованной и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Данная статья посвящена в анализе и развитие теоретико-методологических представлений о месте и роли международного туризма; тенденции и особенности развития международного туризма на современном этапе и динамика развития международного туризма в мире и России. Рассмотрены вклад туризма в мировой ВВП; проблемы развития и предотвращения этих проблем; направления и структура основных туристических потоков в мире; Факторы развития международного выездного и въездного туризма в России.

Ключевые слова и словосочетания: *международный туризм, туристы, туризм в России, развитие туризма на современном этапе.*

INTERNATIONAL TOURISM: FEATURES OF DEVELOPMENT AT THE PRESENT STAGE

O.G. Nanyak

bachelor, 3rd course, cathedra of International Business and Finance

Vladivostok State University of Economics and Service

International tourism is one of the most popular and fastest growing industries in the world economy. This article focuses on the analysis and development of theoretical and methodological concepts of the place and role of international tourism; trends and patterns of development of international tourism at the present stage and the dynamics of development of international tourism

in the world and Russia. This article is devoted to the contribution of tourism to the global GDP; problems of development and the prevention of these problems; trends and structure of major tourist flows in the world; Factors for the development of international outbound and inbound tourism in Russia.

Keywords and phrases: *international tourism, tourists, tourism in Russia, the development of tourism at the present stage.*

В последнее время развитие международного туризма является одной из самых обсуждаемых тем. Туризм – ключ к развитию, процветанию и благополучию. Мировой туризм – это часть международных отношений, целый комплекс взаимосвязанных отраслей и видов деятельности, как на международном уровне, так и в рамках отдельных стран. Международный туризм сейчас быстро развивается и видоизменяется, людям постоянно открываются новые возможности. Туризм является прибыльным и динамичным сектором мировой экономики. В наши дни люди путешествуют по всему, и, благодаря этому, отношения между людьми из разных стран стали ежедневной реальностью.

Развитие международного туризма на современном этапе имеет следующие особенности:

1. *Увеличивается стоимость туристских услуг.* На сегодняшний день цены на туристические услуги высокие. Современные гостиницы требуют очень дорогого оборудования, срок окупаемости которого превышает 5 лет и больше. Для многих стран это часто означает иммобилизацию капитала, необходимого для финансирования развития. По некоторым оценкам, расходы на инфраструктуру в два раза превышают непосредственные инвестиции в строительство. В результате высокой капиталоемкости стоимость каждого рабочего места возрастает. В странах Восточной Африки в гостиничном секторе заработная плата в среднем в два раза больше, чем в промышленности. Велики инвестиции в подготовку кадров. Интернационализация туризма усиливает господство иностранных ТНК и часто приводит к снижению оплаты труда местных кадров. Так же огромную роль в России сыграл рост курса доллара. Ослабление рубля негативно сказывается на экономике России, поскольку из-за утраты курса рубля начинают повышаться цены на все товары, услуги.

2. *Меняются формы международного сотрудничества.* Формы международного сотрудничества, как и в целом международных отношений, непосредственно зависят от количества участников. Чем больше количество сторон, участвующих в сотрудничестве, тем более сложные механизмы задействованы для его обеспечения. В основных отраслях туристической индустрии господствуют ТНК: на долю 12 крупных гостиничных сетей приходится 5 тыс. гостиниц на 1 млн номеров, их совокупный оборот – 15 млрд долл. Компании-туроператоры обеспечивают обслуживание 80% организованных туристов. Расширяется производственное кооперирование в создании специализированной материально-технической базы международного туризма по лицензии иностранной фирмы; эти связи характеризуются большим охватом, устойчивостью, глубиной и основываются на долгосрочных отношениях.

3. *Меняются цели туризма.* Если раньше основной целью международного туризма было проведение летнего отпуска, то теперь люди предпочитают активный отдых, спорт, заботу о здоровье. В настоящее время отдыхать и работать стало намного интересней, ведь появилось множество возможностей проводить время так, как хочется туристу. Новые формы отдыха и развлечений требуют разработки новой культурной инфраструктуры.

4. *Распределение международного туризма по странам мира отражает неравномерность их социально-экономического развития.* Так, развивающиеся страны принимают 1/4 часть мирового потока иностранных туристов. (Согласно международной статистике, к иностранным туристам относятся лица, посещающие страну с любой целью, кроме профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране.) На мировой карте международного туризма ясно выделяется центр и периферия, хотя большинство стран одновременно и принимают и поставляют туристов. Большинство стран пользуются спросом из-за своей масштабности и возможностями угодить туристу [2].

5. *Регионализация международного туризма.* Во многих странах мира туризм стал отличительной чертой развития регионов. В России особую значимость приобретает туризм на Дальнем Востоке России, что связано с созданием Свободного порта Владивосток, формированием территорий опережающего развития [4].

В наши дни туризм приобрёл огромное значение, и во многих странах туризм является наиболее прибыльным видом экономической деятельности, существенным источником поступлений от экспорта и роста национальной экономики. В некоторых странах туризм конкурирует с машиностроением и нефтедобычей. Многие страны непосредственно и очень сильно зависят от этой сферы, например, Мальдивы, Канары, Сейшелы, Багамы и островные государства. Для туристов важен комфорт, обслуживание и цена их путешествия. Поэтому в этих странах создается множество частных туристских фирм.

Согласно Уставу Всемирной организации туризма (ВОТ), целями её деятельности являются поощрение туризма как средства экономического развития и международного взаимопонимания для обеспечения мира, благосостояния, уважения и соблюдения прав человека вне зависимости от расы, пола, языка и религии, а также соблюдение интересов развивающихся стран в области туризма.

За последние шесть лет, начиная с послекризисного 2010 года, как сфера экономической деятельности международный туризм показывает минимум 4%-й рост. Европа, Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион зафиксировали прирост туризма около 5% в 2015 году, на Ближнем Востоке прирост составил 3%, а в Африке, где данные ограничены, эксперты дают оценку о снижении прироста туризма на уровне 3%. ВОТ прогнозирует рост объемов международного туризма на 4% во всем мире в 2016 году.

Рынку международного туризма удалось сохранить относительную устойчивость за последний год, несмотря на слабый экономический рост, макроэкономическую напряженность и высокий уровень безработицы во многих странах. Туризм по-прежнему остался одной из важных отраслей, поддерживающих экономику и занятость во многих странах.

На рисунке 1 представлен вклад туризма в мировой ВВП в течение последних лет



Рис. 1. Вклад туризма в мировой ВВП, с 2003 г.

Последние 5 лет тенденция увеличивается и это объясняется, прежде всего, развитием экономик развивающихся стран, в том числе в сфере туризма. На фоне снижения темпов развития экономики всего мира сфера туризма не только не осталась на месте и даже не ослабла, но и, наоборот, усилилась и усилила многие другие сектора, в частности, транспортной сферы, развития делового сотрудничества и другое [9].

За последние шесть десятилетий туризм расширился, чтобы стать одним из самых крупных и наиболее быстро растущих секторов экономики в мире. Многие новые направления появились в дополнение к традиционным. Несмотря на периодические потрясения и кризисы мировой экономики, туризм показал практически бесперебойный рост. На рисунке 2 можно увидеть, как прирастает число международных туристских компаний.

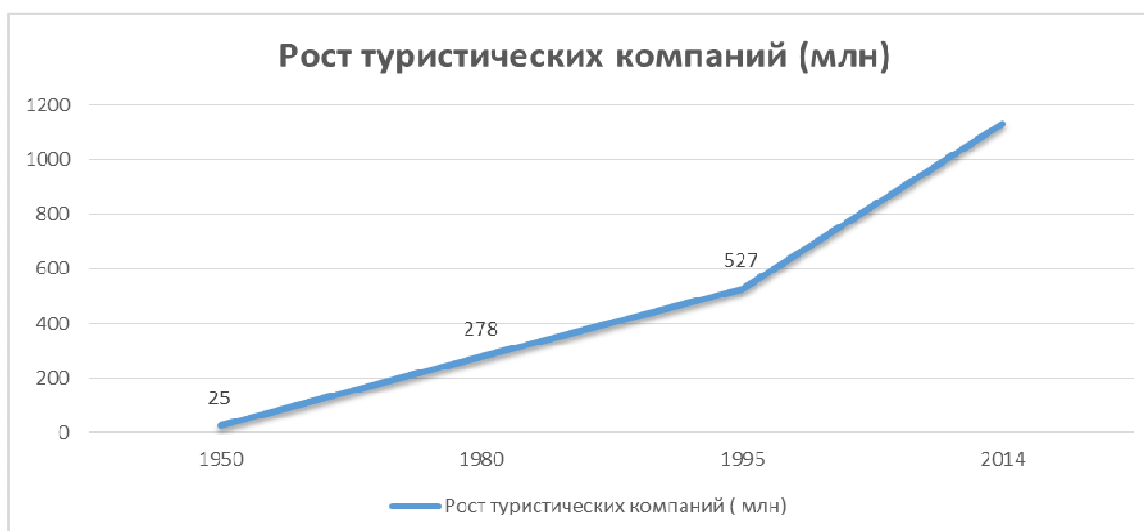


Рис. 2. Рост количества туристических компаний в мире, млн. ед.

Кроме того, увеличиваются поступления капитала от международного туризма во всем мире (рис. 3).

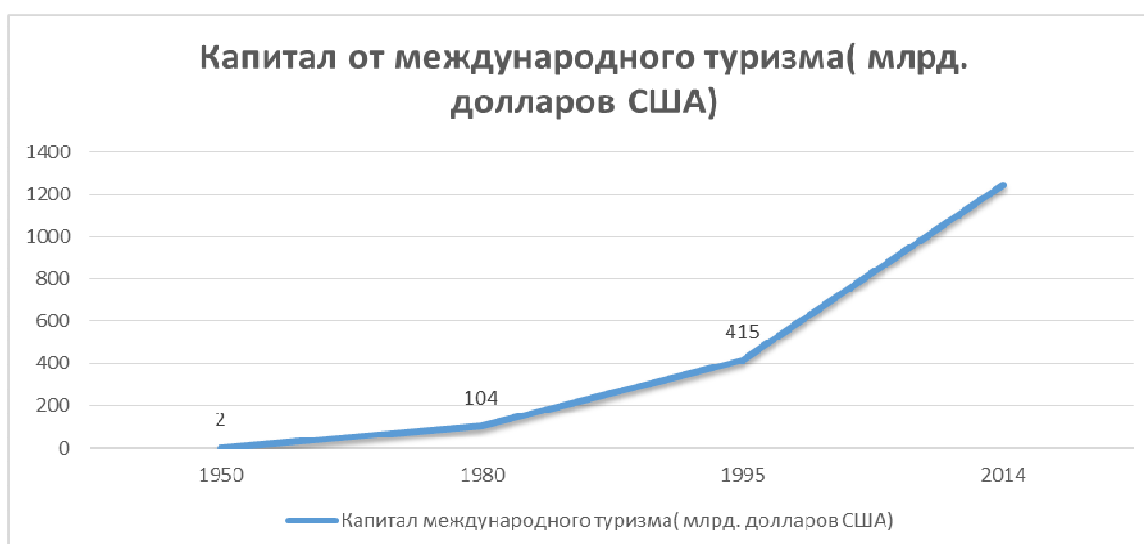


Рис. 3. Объемы доходов от международного туризма, млрд долл.

Можно сделать вывод по рис. 2 и 3, что международный туризм не стоит на месте, а с каждым годом набирает обороты, как в части формирования доходов, так и по количеству туристических компаний. В 2014 году количество компаний достигло почти 1200 млн ед., а объем дохода превысил 1300 млрд долларов США.

Как прогнозируют эксперты ВОТ, в период с 2010 по 2030 годы международные входящие туристские потоки увеличатся на 3,3% до 1,8 млрд чел. В период между 2010 и 2030 годами количество прибывших в развивающиеся страны, как ожидается, увеличится на 4,4% в год, или в два раза быстрее потоков, направляющиеся в страны с развитой экономика (+ 2,2% в год) [4].

Международный туризм является наиболее важным компонентом международной торговли. На фоне снижения цен на сырье расходы на международный туризм значительно выросли в 2014 году, доказав способность сектора стимулировать экономический рост, увеличить экспорт и создавать рабочие места[7].

Для российского туризма 2015 год стал тяжелым. По объективным причинам России в 2015 пришлось остановить полеты сразу в три страны – в Египет, Турцию и на Украину. По словам главы Минтранса России Максима Соколова: «Пассажиропоток из России в Турцию сократится серьезно, как минимум, на тот объем, который перевозится чартерными

воздушными судами, в пределах 5-6 млн человек в год». Очень многие туристы предпочитали именно эту страну, но на сегодняшний день туристическим компаниям запрещено продавать путевки в Турцию, а турецкие граждане больше не смогут въехать в Россию без визы, что вызывает сокращение притоков туристов.

Указ о запрете перелетов в Египет из России был подписан главой государства 8 ноября после того, как 31 октября на Синайском полуострове потерпел крушение самолет А321 российской авиакомпании Metrojet («Когалымавиа»). Полететь в Египет все еще можно, но без пересадки это сделать невозможно, именно Египет был первым по популярности зарубежным направлением в 2015 г. Но сокращение российского турпотока из-за обесценивания рубля эта страна стала среди популярных занимать последние места [5].

Российская Федерация является страной, показавшей внушительный рост расходов граждан на туризм за рубежом в последние годы на 30%. В то время как рост расходов стран – традиционных источников туристского потока можно назвать умеренным и медленным (США-7%, Германия и Канада-6%, Великобритания-4%, Австралия-3% и Япония-2%), Франция и Италия показали снижение расходов на услуги международного туризма. Все это говорит об усилении ценовой конкуренции на рынке международного туризма и грядущей переориентации на иные источники потребительского спроса.

Выездные рынки стран с растущей экономикой продолжают стимулировать рост международного туризма. В первой половине 2013 года Китай и Россия были лидерами по темпам роста туристских расходов среди 10 наиболее крупных доноров туристского потока в мире. Из стран, не входящих в первую десятку, восстановила свои позиции Бразилия, показатель которой после более умеренного показателя в 2012 году вырос на 15 процентов [6].

Всемирный совет путешествий и туризма (WTTC) рассматривает вклад туристической сферы в ВВП страны как сложную систему в которую входят:

1. Прямые расходы туристов на осуществление путешествий такие как поездки, размещение, развлечения, посещение достопримечательностей и музеев, питание и т.д. Рассматриваются расходы внутренних, въездных туристов и расходы на поездки на государственном уровне в соответствии с рекомендованной ООН методологии туристических счетов.

2. Косвенные взносы туристической сферы в экономику страны включают инвестиции в туристическую отрасль (строительство туристической инфраструктуры, приобретение транспорта и оборудования), государственные расходы на туристическую сферу (маркетинг, обеспечение безопасности, администрирования и т.д.), внутренние закупки продуктов и услуг предприятиями туристической сферы (закупка продуктов питания, услуги по уборке, обеспечение ИТ-услуг и т.д.)

3. Индуцированный вклад в ВВП страны определяется как расходы тех, кто прямо или косвенно получает доход в туристической сфере [1].

В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в перспективе до 2020 года, отмечено, что туризм является существенным звеном в инновационном развитии страны и является экономически выгодной, а также экологически безопасной отраслью национальной экономики.

Основные пути развития туризма в России определены в Стратегии его развития в Российской Федерации на период до 2015 года и плане мероприятий по её реализации. Положения Стратегии являются основой для общегосударственного понимания места и роли туризма в экономике страны. Они направлены на реализацию фундаментальных задач развития отрасли, являются для органов исполнительной власти всех уровней ориентиром в выработке ключевых направлений государственной поддержки туристской индустрии [3].

1. Вклад туристической сферы в ВВП /UNWTO Tourism Highlights 2012 Edition – 16 с. ISSN 2223-3199.

2. Жуков, Е.Ф. Международные экономические отношения /Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева. М., 2012 – С. 66

3. Зубов, С.В. Современное состояние и проблемы развития въездного туризма в Российской Федерации / С.В. Зубов // материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» с 15 февраля по 31 марта 2014 года.

4. Красова, Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы, риски / Е.В. Красова, Ма И. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 6 (42). – С. 108–122.

5. Прогноз туризма ЮНВТО /World Development Indicators (WDI), April 2016 – [Электронный ресурс]. URL: <http://knoema.ru/WBWDIGDF2016Apr/world-development-indicators-wdi-april-2016>.

6. Путин подписал указ о временном запрете перелетов из России в Египет / РИА новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/society/20151108/1316595757.html>.

7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. № 941-р г. – М.: «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».

8. Рифаи, Т.Д. Международные туристские прибытия и поступления от международно-го туризма / Т.. Рифаи // Всемирная туристическая организация ЮНВТО. – 2015. –С. 122

9. Сидорюк, И.В. Роль международных транспортных коридоров в экономике Приморского края / И.В. Сиорюк, Е.В. Красова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 52–63.

Рубрика: Экономические науки

УДК: 336

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Д.И. Никуличев

бакалавр 4 курса, кафедра международного бизнеса и финансов.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи играют значительную роль в экономике каждого государства и их развитие стимулирует рост экономики каждого государства как участника. Такими участниками являются Дальний Восток и страны АТР, которые в данное время совместно решают многие проблемы и планируют дальнейшее развитие отношений. Сегодня, развитие всестороннего сотрудничества не только в экономической, но и политической, социальной, научной и других областях отвечает интересам АТР. Стратегический потенциал Приморского края, развивая площадки ТОСЭР, свидетельствует в пользу того, что он будет продолжать оставаться активным действующим геополитическим игроком и имеет все основания и возможности для привлечения инвестиционных партнеров АТР, где сможет занять свои ведущие позиции в экономике.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, территория опережающего события, интеграция, инвестиционный потенциал.

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY PROSPECTS PRIMORYE TERRITORY

D.I. Nikulichev

Bachelor 4th year, Department of International business and finance.

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The relevance of the research topic stems from the fact that in today's global economy foreign economic relations play a significant role in the economy of each state and their development stimulates the growth of the economy of each state as a participant. These parties are the Far East and Asia-Pacific countries, which is currently jointly solve many of the problems and plan the further development of relations. Today, the development of comprehensive cooperation not only in economic, but also political, social, scientific and other fields in the interests of the Asia-Pacific. The

strategic potential of the Primorsky Territory, developing TOSER site, indicative of the fact that he will continue to be an active player in the current geopolitical and has every reason and opportunity to attract investment partners ATP, which could take up their leading positions in the economy.

Keywords: *foreign economic relations, the area of advanced developments, integration, investment potential.*

Приморский край входит в состав Дальневосточного федерального округа (ДФО), где является частью более крупных социально-экономических систем России, Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Исторически Приморский край всегда служил форпостом России в АТР, где его будущее развитие предполагает усиление этой функции [2].

На современном этапе предлагается использовать возможности АТР для максимально эффективного, действенного встраивания Приморского края, как и других субъектов ДФО и России в целом, в механизмы азиатско-тихоокеанской интеграции, что обеспечит реализацию перспектив социально-экономического развития Приморского края.

Интеграция в экономику АТР и расширение участия в различных региональных проектах предполагает:

- создание новых производственных мощностей, в том числе специальных промышленных зон и технопарков;
- реализацию совместных проектов в сфере высоких технологий;
- развитие Приморского края как межрегионального и международного центра ведения бизнеса;
- развитие Приморского края как центра международного сотрудничества для стран Дальнего Востока и АТР;
- усиление роли Приморского края как социального и культурно-досугового центра Дальнего Востока и стран АТР;
- расширение участия российских представителей в проводимых в странах АТР научных конференциях, семинарах, симпозиумах, научно-технологических выставках;
- международное сотрудничество в сфере образования, создание совместных университетов [1].

Таким образом, была разработана Стратегия развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 г., где утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.03.2011г. № 553-р. Разработанная государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» включает в себя механизм селективной государственной поддержки, а также создание особых экономических зон, распределение средств институтов развития Российской Федерации, осуществление режима промышленной сборки, создание технопарков, условия привлечения на объекты иностранной рабочей силы, формирование условий ценовой и тарифной политики, обеспечивающих конкурентоспособность продукции, товаров и услуг, производимых на территории Приморского края предприятиями всех видов транспорта, предприятия электро- и теплоэнергетики, связи, жилищно-коммунального хозяйства, организации и учреждения социальной сферы [7].

Близость Дальнего Востока к странам АТР, которые представляют собой наиболее эффективными в развитии экономики, имеет отличные перспективы для дальнейшего роста, как Дальневосточного региона, так и всей нашей страны в целом [8].

Согласно статистическим данным, экономики азиатских стран демонстрируют высокие темпы роста ВВП, в несколько раз превосходящие данный показатель, чем в Европейских странах. В странах АТР сконцентрирована значительная часть населения планеты (57%) и промышленного производства (40 процентов), на регион приходится свыше трети (37%) мирового спроса на энергию и энергоносители. Производители товаров и услуг имеют возможность ориентироваться на эти страны как на основной и быстро растущий рынок сбыта своей продукции [6].

Известно, что Россия, став полноправным членом всемирной торговой организации (ВТО), открывает ряд новых возможностей для модернизации экономики Приморского края, повышения конкурентоспособности товаров и услуг, улучшение делового климата и стимулирование инвестиций.

Одним из показателей является становление ДВФУ как ведущего научно-образовательного и инновационного центра, который рассматривается как важнейший фактор интеграции России в АТР. ДВФУ предполагается содействие в формировании межотраслевых

инновационных макрорегиональных кластеров системы кооперации промышленных предприятий, бизнеса, инновационной инфраструктуры, научных и образовательных организаций в качестве основных приоритетных направлений развития Приморского края и Дальнего Востока, обеспечивающих раскрытие ключевых конкурентных преимуществ Приморского края в национальном и глобальном масштабе [5].

Следует также отметить, тихоокеанский рынок является одним из крупнейших и самых быстро развивающихся рынков энергоносителей в мире. По прогнозным данным аналитиков, объем рынка нефте-, газохимии к 2030 году увеличится в 3 раза, важными приоритетами развития ТЭК России на Дальнем Востоке являются формирование новых крупных центров нефтяной, газовой промышленности и электроэнергетики, организация коммерчески эффективного экспорта нефти и газа, продуктов их глубокой переработки. Такие проекты как нефте-газохимии необходимы для снятия инфраструктурных ограничений экономического развития и повышения экспортного потенциала.

Учитывая близость Приморского края к рынкам АТР, которые формируют 40 процентов мирового потребления химической продукции, Приморский край имеет потенциал стать крупным центром торговли в АТР. Проекты нефте-газохимии формируют комплексный проект развития кластера по транспортировке и глубокой переработке углеводородного сырья.

Приморский край – это стратегический субъект Российской Федерации, непосредственно граничащий со странами АТР, один из важнейших экономических центров Российской Федерации на Дальнем Востоке. Рассмотрим динамику ключевых относительных показателей экономического развития Приморского края.

Структура ВРП Приморского края в 2010-2014 гг. приведена в таблице 1 и по состоянию на 01.01.2015 год на рисунке 1.1. Согласно анализируемым данным, в 2014 г. лидирующие позиции в структуре ВРП занимают: строительство (20,7% в 2014 г.), транспорт и связь (19,2% в 2014 г.), оптовая и розничная торговля (15,3% в 2014г.), другие виды деятельности составили менее 10% от ВРП.

В 2014 г. темп роста ВРП составил 107,2%, в 2010 г.–111,7%. ВРП в основных ценах за период в 5 лет вырос вдвое, с 263,2 млрд рублей в 2010 г. до (по оценочным данным) 536,6 млрд рублей в 2014 г. Стоимость основных фондов увеличилась с 582 млрд рублей в 2010 г. до 913 млрд рублей в 2014 г.

Структура ВРП Приморского края (в процентах к итогу) можно увидеть в табл. 1.

Таблица 1

Структура ВРП Приморского края (в процентах к итогу)

Виды экономической деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6
Всего	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,5	4,2	4,6	4,0	4,4
Рыболовство, рыбоводство	5,9	5,5	5,3	4,5	4,1
Добыча полезных ископаемых	1,5	0,9	1,2	1,1	1,3
Обрабатывающие производства	8,3	8,4	7,4	8,1	8,2
Производство и распределение электроэнергии, газа	4,3	4,1	4,9	4,4	3,9
Строительство	4,1	5,7	12,4	17,2	20,7
Оптовая и розничная торговля	24,0	21,8	18,1	15,5	15,3
Гостиницы и рестораны	1,1	1,1	1,0	0,8	0,8
Транспорт и связь	19,9	20,2	17,5	21,8	19,2
Финансовая деятельность	0,4	0,6	0,5	0,5	0,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,2	7,8	8,3	6,6	7,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	8,8	9,3	9,1	7,6	7,4

1	2	3	4	5	6
Образование	3,8	3,8	3,9	3,2	2,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,9	5,4	4,7	3,9	3,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,3	1,2	1,1	0,8	0,8

Источник: [4]

Структуру ВРП Приморского края по состоянию на 01.01. 2015 г. можно увидеть на рис. 1.1.

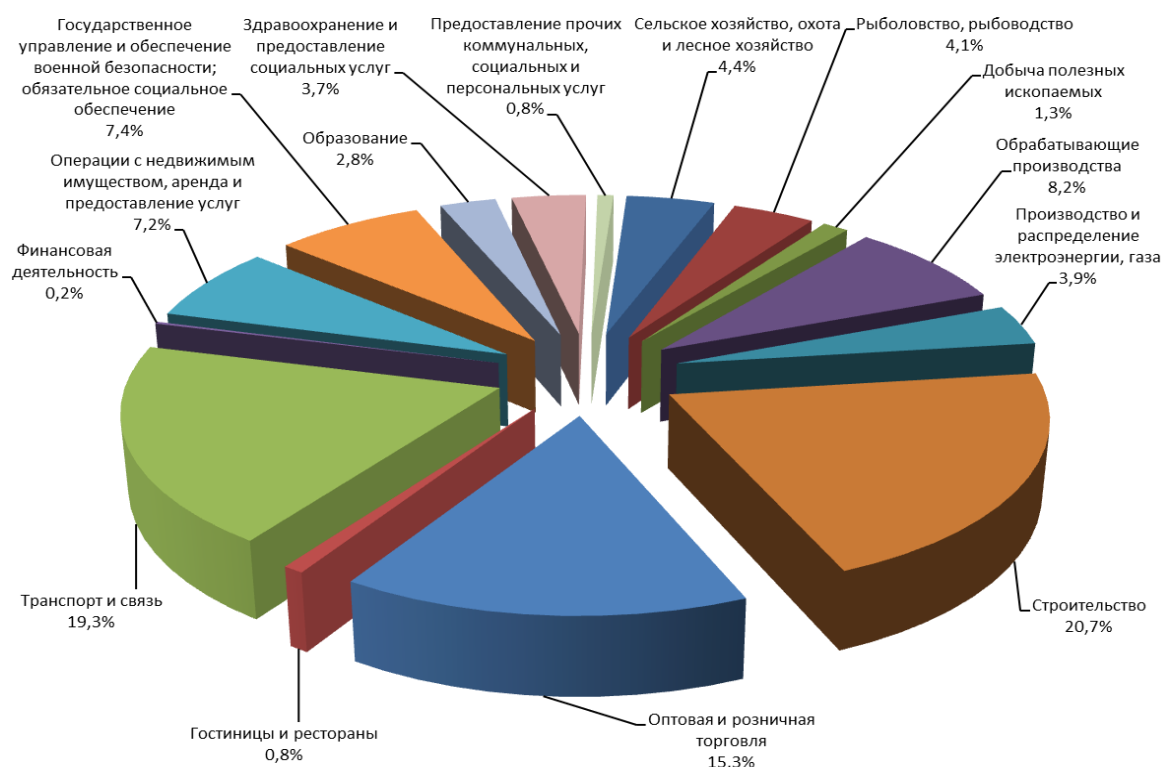


Рис. 1.1. Структура ВРП Приморского края в 2015 г.

В общем объеме инвестиции в транспорт и связь составили: коммунальную инфраструктуру – 0,8%, социальную сферу – 3,7%, обрабатывающие производства – 8,2%.

Рассмотрев структурную таблицу 1. и рисунок 1.1, можно отметить, то за период 2010–2015 гг. Приморский край занимал высокие позиции по показателю соотношения инвестиций к ВРП, который к 2016 г. составил более 40 процентов, что характеризует динамично развивающуюся экономику Приморского края.

В 2015 г. в экономику и социальную сферу Приморского края привлечено инвестиций в объеме 278,4 млрд рублей, рост 121,3% в сопоставимых ценах к уровню 2010 г. По объему инвестиций в основной капитал в 2015 г. Приморский край занял первое место среди субъектов ДФО.

Частные инвестиции в 2015г. достигли 181,4 млрд. рублей – рост 130% к 2014 году.

В 2015 г. в консолидированный бюджет Приморского края поступило 63,6 млрд рублей налоговых и неналоговых доходов, рост 114,6% к 2014 г. Налоговые доходы при этом составили 55,7% от всех поступлений в консолидированный бюджет Приморского края.

Рост доходов обеспечен по всем основным позициям: налог на прибыль (106,3%), налог на доходы физических лиц (112,5%), акцизы (121,2%), налоги на имущество (122,2%), налог на имущество организаций (113,8%).

Внешнеторговый оборот Приморского края со странами СНГ в первом полугодии 2015г. увеличился по сравнению с первым полугодием 2014 г. в 2 раза и составил 4,4 млн

долл. США, при этом экспорт вырос на 54% до 1,7 млн долл. США, импорт – в 2,5 раза до 2,7 млн долл. США.

Объём внешнеторгового оборота Приморского края от общего объёма ДВФО составил 25%, в том числе по экспорту – 15%, по импорту – 63% и занял второе место после Сахалинской области.

В январе-июне 2015г. внешнеторговый оборот Приморского края по статистическим данным сократился по сравнению с первым полугодием 2014 г. на 42% и составил 3697,5 млн долл. США, при этом экспорт уменьшился на 30% до 1763,4 млн долл. США, импорт – на 50% до 1934,1 млн долл. США.

Внешнеторговая деятельность осуществлялась предприятиями и организациями Приморского края со 100 странами мира (93 – страны Дальнего Зарубежья, 7 – страны СНГ).

Экспорт Приморского края в первом полугодии 2015 г. сократился на 30% до 1763,4 млн долл. США практически по всем основным товарным группам (в млн долл. США): топливно-энергетические товары на 36% до 975,8 млн долл. США, рыба и морепродукты – на 18% до 463,2, древесина на 13% до 186,8, металлы и изделия из них на 19% до 73%.

В целом, товарная структура экспорта Приморского края в январе-июне 2015 г. была представлена на 55%-топливно-энергетическими товарами, на 26%-рыбой и морепродуктами, на 11% – древесиной, на 4% – металлами и изделиями из них.

Импорт в первом полугодии 2015 г. сократился на 50% до 1934,1 млн долл. США за счёт уменьшения поставок в край практически всех основных товарных групп (в млн долл. США): машины, оборудование и транспортные средства – в 3,9 раз до 827,3, продовольственные товары – на 32% до 330,4, продукция химической промышленности – на 35% до 228,3, металлы и изделия из них – на 46% до 148,4, текстильные изделия и обувь – в 2,3 раза до 121,5.

Наибольший удельный вес импорта в январе-июне 2015 г. пришёлся на такие товары, как машины, оборудование, транспортные средства – 44%, текстиль, продовольственные товары и сырьё для их производства – 17%, продукция химической промышленности, каучук – 12%, металлы и изделия из них – 8%, текстильные изделия и обувь – 6%.

Основными странами-контрагентами Приморского края в первом полугодии 2015 г. традиционно остались такие страны АТР, как Китай – 49%, Республика Корея – 15%, Япония – 14% и США – 1% (табл. 2).

В первом полугодии 2015 г. торговый оборот Приморского края с КНР сократился на 43% по сравнению с первым полугодием 2014г. и составил 1790,4 млн долл. США.

Экспорт уменьшился на 34% до 767,6 млн долл. США за счёт сокращения в стоимостном выражении при увеличении объёмов экспортных поставок из Приморского края в КНР нефтепродуктов, древесины, рыбы и морепродуктов.

Импорт сократился на 49% до 1022,8 млн долл. США в основном за счёт сокращения поставок из КНР в Приморье электрооборудования.

Таблица 2

Показатели основных стран-контрагентов Приморского края, в млн долл. США

Страны	Экспорт			Импорт			Товарооборот		
	I пол. 2014	I пол. 2015	15/14%	I пол. 2014	I пол. 2015	15/14%	I пол. 2014	II пол. 2015	15/14%
КНР	1158,6	767,6	66%	2009,2	1022,8	51%	3167,8	1790,4	57%
Респ. Корея	54069	39665	73%	48565	13868	29%	1026,4	535,3	52%
Япония	150,8	90,4	60%	848,8	422,5	50%	999,6	512,9	51%
США	112,1	30,9	27%	55,3	11,9	22%	167,4	42,8	26%
Прочие	543,5	478	88%	478,5	338,1	61%	1022,0	816,1	59%
Всего	2505,9	1763,4	70%	3877,3	1934,1	50%	6383,2	3697,5	58%

Источник: [29]

Согласно таблицы 2, торговый оборот Приморского края с Республикой Корея в первом полугодии 2015 г. сократился на 48% и составил 535,3 млн долл. США. Экспорт умень-

шился на 27% до 396,5 млн долл. США в основном за счёт сокращения стоимости (при росте объемов поставок) нефти и нефтепродуктов, рыбы и морепродуктов, руд и концентратов вольфрамовых.

Наибольшую стоимость приморского экспорта в Республику Корея составили рыба и морепродукты, нефть и нефтепродукты.

Импорт сократился на 71% до 138,8 млн долл. США за счет уменьшения поставок машин, оборудования и их частей, средств наземного транспорта (автомобили грузовые, легковые, их части), пластмассы и изделий из неё, продуктов питания.

Наибольшая стоимость импорта из Республики Корея пришлась на такие товарные группы, как средства наземного транспорта (автомобили грузовые, легковые, кузова, их части и оборудование, машины, оборудование и их части).

Торговый оборот Приморского края с Японией в первом полугодии 2015 г. сократился на 49% по сравнению с первым полугодием 2014 г. и составил 512,9 млн долл. США.

Экспорт в январе-июне 2015 г. уменьшился на 40% до 90,4 млн долл. США за счёт сокращения почти всех основных групп товаров, таких как рыба и морепродукты, нефть и нефтепродукты, лесоматериалы, древесина и изделия деревянные строительные.

Наибольшую стоимость экспорта составили: нефть и нефтепродукты, древесина и изделия из неё.

Импорт сократился на 50% до 422,3 млн долл. США в основном за счет уменьшения поставок таких товаров, как рыба и морепродукты, нефть и нефтепродукты, лесоматериалы обработанные и необработанные, древесина, изделия деревянные строительные.

Наибольшую стоимость импорта составили такие товары, как нефть и нефтепродукты, древесина и изделия из неё.

Торговый оборот с Приморского края с США в первом полугодии 2015 г. сократился на 74% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. и составил 42,8 млн долл. США.

Экспорт сократился на 73% до 30,9 млн долл. США в основном за счёт уменьшения поставок нефти, нефтепродуктов и деревянных строительных изделий. Наибольший объем в товарной структуре экспорта пришелся в отчетном периоде на нефть и нефтепродукты.

Импорт – сократился на 78% до 11,9 млн долл. США в основном за счет отсутствия поставок в край мяса, мясных субпродуктов и фруктов, а также сокращения поставок нефти и нефтепродуктов, машин, оборудования и их частей, транспортных средств и их частей. Главные статьи импорта: нефть и нефтепродукты, машины, оборудование и их части.

Внешнеторговый оборот Приморского края со странами СНГ в первом полугодии 2015 г. увеличился по сравнению с первым полугодием 2014 г. в 2 раза и составил 4,4 млн долл. США, при этом экспорт вырос на 54% до 1,7 млн долл. США, импорт – в 2,5 раза до 2,7 млн долл. США.

Из Приморского края в страны СНГ экспортировались рыба и морепродукты, лесоматериалы, машины и оборудование. Из стран СНГ в Приморье импортировались продовольственные товары, продукция химической промышленности, текстиль, текстильные изделия и обувь.

Анализ внешнеторговой деятельности Приморского края за первое полугодие 2015 г. показал, что стоимость внешнеторгового оборота края сократилась на 42% к уровню первого полугодия 2014 г. или на 2685,7 млн долл. США, в т.ч. по экспорту произошло снижение на 30% или на 742,5 млн долл. США, по импорту на 50% или на 1943,2 млн долл. США [3].

Учитывая сложившуюся международную обстановку, ограничительные политические и экономические меры (санкции), введенные в отношении России, снижение цены на нефть, в первом полугодии 2015 г. по многим товарным группам при снижении стоимости произошло увеличение объемов внешнеторгового оборота.

Сальдо торгового баланса в первом полугодии 2015 г. сложилось отрицательным и составило – 170,7 млн долл. США за счет превышения стоимости импорта над экспортом по таким основным группам товаров, как машины, оборудование и транспортные средства, текстиль, текстильные изделия и обувь, продукция химической промышленности и каучук.

Анализ деятельности Приморского края показал, Приморский край имеет достаточно большой потенциал для сотрудничества с крупным центром торговли в АТР. Развитие таких связей позволяет перенести межгосударственное сотрудничество с обычного обмена товарами на торговлю услугами, совместное решение технико-экономических задач, развитие научной и производственной кооперации и других форм совместной хозяйственной деятельности, в том числе создание совместных предприятий.

Сегодня, развитие всестороннего сотрудничества не только в экономической, но и политической, социальной, научной и других областях отвечает интересам АТР. Стратегический потенциал Дальнего Востока, развивая площадки ТОСЭР, свидетельствует в пользу того, что он будет продолжать оставаться активным действующим геополитическим игроком и имеет все основания и возможности для привлечения инвестиционных партнеров Азиатско-Тихоокеанского региона и сможет занять свои ведущие позиции в экономике.

1. Морковкин, Д.Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий / Д.Е. Морковкин // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – 410 с.

2. Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minvostokrazvitia.ru>.

3. Официальный сайт Дальневосточного федерального округа (ДФО). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dv-fo.narod.ru>.

4. Правительство Российской Федерации. Документы «Об утверждении государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru>.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

6. Росстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

7. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rsppdfo.ru>.

8. Стихилияс, И.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае / И.В. Стихилияс, С.В. Кривошапова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (часть 6). – С. 1273–1277.

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.94

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

М.В. Олейник

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В настоящее время, учитывая сложившуюся экономическую и политическую ситуацию в мире, меняющиеся угрозы и глобальную неустойчивость, трудно переоценить значимость взаимоотношений между Китаем и Россией. Тема исследования является актуальной, так как важность российско-китайского стратегического партнерства постоянно возрастает. Обе стороны признают необходимость активизации инвестиционного сотрудничества, особенно в приоритетных секторах экономики.

Ключевые слова и словосочетания: *российско-китайские экономические отношения, инвестиционное сотрудничество, реализация проектов.*

FACTORS OF DEVELOPMENT OF RUSSIA-CHINA INVESTMENT COOPERATION

M.V. Oleynik

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

Nowadays, considering the current economic and political situation in the world, evolving threats and global instability, it is difficult to overestimate the importance of the relationship between

China and Russia. Topic of the research is actual because the importance of the Russia-China strategic partnership is constantly increasing. Both sides recognize the need to enhance investment cooperation, especially in priority sectors of economy.

Keywords: *Russian-Chinese economic relations, investment cooperation, implementation of projects.*

В 2015 году китайские компании инвестировали за рубежом в 6532 предприятия в 155 странах мира. Зарубежные прямые инвестиции составили 735,08 млрд. юаней (118,02 млрд долл. США), что на 14,7% больше, чем в 2014 году. Структура этих инвестиций следующая: 85,8% или 630,44 млрд юаней (101,2 млрд долл. США) – приобретение контрольных пакетов акций и 14,2% – реинвестирование прибылей, полученных от зарубежных активов, что эквивалентно 104,64 млрд юаней (16,8 млрд долл. США) [7].

Государственная поддержка в самом Китае и спрос на инвестиции из КНР во многих странах, как развивающихся, так и развитых, создают стимулы для последующих китайских зарубежных инвестиций. Вывоз из страны капитала в возрастающих масштабах, прежде всего в предпринимательской форме (приобретение долей зарубежных предприятий, реинвестирование прибыли, участие в новых зарубежных проектах), особенно в течение последних 15 лет, позволяет решать важные задачи в стране. А именно, способствует снижению «перегрева» китайской экономики, содействует осуществлению необходимых структурных изменений и оптимизирует размещение ресурсов [1]. В частности, стратегия инвестиционной экспансии стала следствием огромных размеров валютных запасов. Китайское правительство направило усилия на создание механизма по превращению накоплений в инвестиции. Для этого изменили правила валютного контроля и управления иностранной валютой: тезис «широкий приход и строгий выход валюты» сменился на «строгий приход и широкий выход валюты». Были отменены требования по обязательному возврату в страну прибыли от иностранных инвестиций, разрешено реинвестировать прибыль за рубежом и осуществлять банковское кредитование в валюте для инвестиций за рубежом. Таким образом, китайским компаниям выгодно инвестировать, так как им предлагается поддержка со стороны государства и имеется спрос на инвестиции во многих странах.

В настоящее время роль экономического сотрудничества России с КНР как никогда значима. Официально современный период российско-китайских отношений называется «Новый этап отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия» [5]. Так называемый «поворот на Восток» – долгосрочная стратегия России, вызванная фундаментальными причинами российско-китайского сближения. Китай также заинтересован в том, чтобы российский поворот на Восток способствовал диверсификации наших торговых и инвестиционных отношений, чтобы они стали более сбалансированными и рациональными. Главная особенность современного этапа – повышение открытости в экономической сфере, осуществление и подготовка важных проектов [1].

Для России особенно важным оказалось выступление Китая против антироссийской пропаганды и экономических санкций Запада в связи с украинскими событиями. Китай осуждает режим санкций и считает, что их введение непродуктивно, они нарушают сложившийся годами экономический баланс и стабильность в мире. Ни Пекин, ни Москва не заинтересованы в напряженных отношениях России и Запада и не хотят возврата к атмосфере холодной войны. Что касается экономической сферы, то в условиях антироссийских санкций сокращается зависимость России от ведущих стран Запада, что объективно способствует дальнейшему сближению Китая и России, подталкивает к поиску новых путей делового сотрудничества. Таким образом, международная обстановка способствует развитию китайско-российских отношений [4].

В последнее время руководство КНР все больше внимания уделяет размещению избыточного капитала китайских компаний за рубежом, в том числе и в России. Китай выбрал для себя «стратегию выхода на внешние рынки» и придерживается её для реализации следующих основных целей:

- во-первых, создание среды, которая будет стимулировать экспорт Китая;
- во-вторых, поощрение зарубежных инвестиций конкурентоспособными компаниями Китая.

Постоянные изменения в мировой экономике в 2015 году и резкое снижение цен на нефть отразились на инвестиционной активности азиатских компаний. Количество новых инвестиционных проектов в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), куда входит Россия, Белоруссия, Казахстан и Армения, снизилось. Можно отметить следующую тенден-

цию: в 2014 году до 90% прямых инвестиций азиатских инвесторов направлялось в Казахстан, а в 2015 году стал происходить постепенный поворот в сторону инвестиций в Россию. Но нельзя утверждать, что китайские бизнесмены, которые в 2014 году очень активно инвестировали в Казахстан, в 2015 году полностью переориентировались на Россию, при том что российский рынок более емкий и диверсифицированный. В России сохраняется высокий спрос на инвестиции в бизнес-проекты, а также относительно невысокая конкуренция, что открывает новые возможности для китайского бизнеса. Очень важно, что есть политическая поддержка для успешного вхождения китайского капитала в нефтегазовую и горнодобывающую отрасль Сибири и Дальнего Востока [3].

Другая тенденция наблюдается в заинтересованности китайских компаний инвестировать в форме приобретения относительно небольших портфелей акций (10-15%) в российских проектах, которые, тем не менее, позволяют китайским инвесторам влиять на стратегии компаний, получая место в совете директоров. Примером может служить покупка в конце 2015 года китайской нефтехимической корпорацией Sinopec (China Petrochemical Corporation) 10% акций российской газоперерабатывающей и нефтехимической группы «Сибур». При этом Sinopec получила право в течение ближайших 3 лет купить еще 10% акций «Сибура». Другой пример: в 2015 году российский «Новатэк» подписал с китайским фондом Silk Road Fund Co., Ltd(SRF) договор купли-продажи пакета акций «Ямал СПГ» в размере 9,9% [3].

В таблице 1 приведены данные национальной статистической службы КНР по взаимным прямым инвестициям (ПИ) КНР и России [8].

Таблица 1

Взаимные прямые инвестиции КНР и России в 2005-2014 гг., млн долл. США

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПИ из КНР в РФ	203,3	452,1	477,6	395,2	348,2	567,7	715,8	784,6	1022,3	633,6
ПИ из РФ в КНР	82,0	67,2	52,1	60,0	31,8	35,0	31,0	29,9	22,1	40,9

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что китайский капитал имеет больше конкурентных возможностей для инвестирования в российскую экономику, нежели российские компании для инвестирования в Китай. Основными отраслями российско-китайского двухстороннего инвестиционного сотрудничества являются энергетическая (атомная энергетика, транспортировка и переработка российской нефти, экспорт в Китай российской электроэнергии, строительство и реконструкция объектов энергогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство, торговля, промышленное производство.

В рамках Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока, Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР на 2009-2018 годы, по данным Минрегионразвития России, на российской территории на стадии практической реализации находятся 22 проекта, 25 проектов – на стадии поиска инвесторов, 4 проекта – на стадии технической и нормативно-правовой документации, 6 проектов остановлены по причине отказа инвесторов от их реализации [2].

К наиболее успешным проектам программы можно отнести следующие:

- поставки электроэнергии из Амурской области в Китай;
- освоение Березовского железорудного и Нойон-Тологойского полиметаллического месторождений в Забайкальском крае;
- строительство железнодорожного моста через р. Амур на участке Нижнеленинское–Тунцзян;
- совместный промышленный район «Канци» в г. Уссурийске;
- проект комплексного освоения сельхозугодий в Еврейской АО с участием 22 предприятий из провинции Хэйлунцзян [2].

Большая часть китайских инвестиций сосредоточена в ресурсных отраслях и в инфраструктурных проектах, что выгодно для России, так как инвестиции долгосрочные.

На российском рынке китайские компании отрабатывают маркетинговые стратегии, добиваются лучшего соотношения цена/спрос, высокого качества, культуры продаж и послепродажного обслуживания, знакомятся с системами поставок и сбыта, методами управления персоналом в других странах, возможностями кредитования и инвестирования. Поддержка правительства играет важную роль в повышении конкурентоспособности национальных компаний за рубежом [6].

В заключение можно отметить, что Россия «поворачивается» на Восток, в сторону Азии в поиске партнеров по сотрудничеству, чтобы укрепить свое международное положение и компенсировать нанесенный ей ущерб из-за санкций Запада. Для Китая Россия представляет интересный рынок вложения инвестиций и направления избыточных трудовых ресурсов. В России китайские компании способны извлекать гораздо более высокий процент прибыли в силу высоких цен и неразвитой конкуренции в малом и среднем бизнесе, несмотря на высокую арендную плату, экономические риски. Некоторые предприниматели из Китая, столкнувшись с трудностями пересечения границы для товаров, людей и капитала, начали инвестировать в производство на территории России.

Россия и Китай придерживаются схожих мнений по вопросам экономического и политического международного порядка, урегулирования региональных проблем Ближнего Востока, Ирака, Корейского полуострова. Российско-китайские экономические отношения формируют условия рационального и плодотворного сотрудничества на евразийском континенте. Основными факторами инвестиционного сотрудничества двух стран являются: принципы открытости, равноправия, взаимной выгоды и учета потребностей каждой экономики, заложенные в межгосударственных соглашениях, взаимодополняемость экономических ресурсов и емкость рынков, избыток капитала в КНР, расширяющиеся возможности для компаний России и Китая.

1. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина, А.О. Строганов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 11 (7). – С. 1425–1430.

2. Основные итоги инвестиционного сотрудничества России и Китая / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_rus_projects/.

3. Российская газета / Федеральный выпуск №6894 (26): Китайские инвесторы обратили взоры на Россию. – 08.02.2016. Режим доступа: <http://rg.ru/2016/02/08/chto-privlekaet-kitajskih-investorov-v-rossii.html>.

4. Российско-китайский диалог: модель 2015: доклад № 18/2015 / С.Г. Лузянин (рук.) и др.; Чжао Х.(рук.) и др.; гл. ред. Иванов И.С.; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига. – 2015. – 32 с. – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/common/upload/RIAC_Russia_China_Report.pdf.

5. Совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о новом этапе отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия. 20 мая 2014 г. / Администрация Президента России: офиц. сайт. – Режим доступа: http://www.news.kremlin.ru/ref_notes/1642.

6. Сюй, Чи. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала / Сюй Чи, Л.Н. Жилина, // *Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС*. – 2012. – №1. С.14-21.

7. Brief Statistics on China's Non-Financial Direct Investment Overseas in 2015 [Электронный ресурс] // Ministry of Commerce People's Republic of China. – Режим доступа: http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigntrade_cooperation/201603/20160301273491.shtml.

8. Foreign Investment Actually Utilized by Countries or Regions (table 11-14); Overseas Direct Investment by Countries or Regions (table 11-19) [Электронный ресурс]// National Bureau of the People's Republic of China. – 2007-2015. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/nds/2007-2015/indexeh.htm>.

РОЛЬ ДАЛЯНЬСКОЙ ЗОНЫ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ДАЛЯНЯ

Д.А. Ровин

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье раскрывается важность Даляньской зоны развития для экономики города Далянь. Дается подробное описание и характеристика Даляньской зоны развития. Сравниваются экономические показатели зоны и города. Делается вывод, что Даляньской зоны развития имеет очень важную роль в Даляньской экономике и является одной из движущих сил в улучшении экономической ситуации города Далянь.

Ключевые слова: Далянь, Даляньская зона развития, Китай, Ляонин, СЭЗ Далянь.

THE ROLE OF DALIAN DEVELOPMENT ZONE IN DALIAN ECONOMY

This article reveals the importance of the Dalian Development Zone for Dalian economy. It gives detailed description and characterization of the Dalian Development Zone. It compares Dalian Development Zone economic indicators with Dalian ones. The conclusion is that the Dalian Development Zone has a very important role in Dalian economy and it is one of the driving forces in improving the economic situation of Dalian.

Keywords: *Dalian, Dalian Development Zone, China, Liaoning, Dalian SEZ*

Даляньская зона развития находится в районе Цзиньчжоу города субпровинциального значения Далянь в провинции Ляонин и является первой технико-экономической зоной Развития созданной в 1984 году.

Сама зона была основана в 1984 году под именем – технико-экономическая зона Развития Даляня. Новое же название было присвоено в связи с присоединением к зоне Даляньской Зоны Свободной Торговли на юге и Даляньского ДД Порта (название происходит от Digital и DNA) на востоке. Так же смена имени связана с улучшением экономического положения. На сегодняшний день зона развития Далянь – это крупный разрастающийся город с территорией в 405 квадратных километров. Постоянных жителей- 247 тысяч человек. Официально трудоустроенных из них 186 тысяч человек.

Один из главных плюсов Даляньской зоны развития – это удобное транспортное расположение. Зона находится всего в тридцати километрах от даляньского порта, который занимал восьмое место среди всех китайских портов по контейнерным перевозкам в 2012 году. Также зона находится всего в десяти километрах от контейнерного порта Dayaowan. Также используются железнодорожные перевозки для доставки грузов в Харбин и Шэньяне. Расстояние железнодорожных путей от Даляня до Шэньяне составляет 400 км. Также всего в 24 километрах от зоны расположен аэропорт Даляня, который был 15-м по величине аэропортом на материке с точки зрения грузооборота в 2012 году.

Большинство предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Даляньской зоны развития, принадлежат иностранным компаниям, в особенности из Японии, Южной Кореи, Германии и США. Крупнейшими инвесторами являются- Intel, West Pacific, Toshiba, Canon, NIDEC, E-Roma, Angang, Pfizer, Sanyo, Haier, Mitsubishi, Panasonic.

Нефтехимия, электроника и коммуникационное оборудование, метало продукты являются опорой промышленности в Даляньской зоне развития. Нефтехимическая промышленность является наиболее важной. West Pacific Petrochemical Corp является крупнейшим инвестором в этой области. Его мощность по переработке сырой нефти составляет более 10 миллионов тонн в год.

Intel является главным инвестором в области электроники и коммуникационного оборудования в зоне. Завод Intel стоимостью в 2,5 миллиона долларов стал первым заводом по производству чипов в Азии. Toshiba также играет очень важную роль в данной отрасли.

Также Toshiba является крупным инвестором в электротехнической отрасли машиностроения в Даляньской зоне развития. Она имеет две фабрики, одна из которых производит телевизоры, а вторая двигатели, медицинские приборы и т.д.

Зона развития Даляня имеет четкий промышленный план. Она успешно перешла от традиционных трудоемких отраслей к передовым производственным и высокотехнологичным отраслям. Объем производства в высокотехнологичных секторах занимает более половины зоны [4].

Также в Зоне развития Даляня работает льготная политика для иностранных инвесторов.

– Государственные нормативные акты предусматривают, что налог на прибыль предприятий с иностранными инвестициями составляет 30 процентов от налогооблагаемого дохода. Но предприятия, действующие в пределах юрисдикции муниципалитета Даляня, пользуются пониженной налоговой ставкой в размере 24 процента от налогооблагаемого дохода, а предприятия, попадающие в зону свободной торговли, пользуются ставкой в размере 15 процентов от налогооблагаемого дохода.

– Любое предприятие производственного характера с иностранными инвестициями, планирующие осуществлять свою деятельность не менее 10 лет, освобождается от уплаты подоходного налога в первый и второй годы и платит лишь 50% от подоходного налога в третий, четвертый и пятый годы своей деятельности. Также такие предприятия освобождаются от уплаты местного налога на прибыль, который составляет 3% от налогооблагаемого дохода в течении 7 лет.

– Для тех предприятий, которые экспортируют свою продукцию, после того, как истечет вышеуказанный период, ставка корпоративного подоходного налога будет составлять 12% если 70% или более от их общей стоимости продукта в год экспортируется, и этот показатель составляет 10% для предприятий в зоне свободной торговли.

– Технически продвинутые предприятия могут пользоваться пониженной ставкой корпоративного подоходного налога в размере 12% после того, как истечет указанный срок налоговой льготы, а также предприятия, работающие в зоне свободной торговли, могут пользоваться еще меньшей ставкой в 10%.

– Иностранные инвесторы, которые реинвестируют свою прибыль/дивиденды от своих предприятий в Китае в течении периода их деятельности или более 5 лет, могут вернуть 40% от уплаченных ими налога. Для реинвестирования, которое вводится в предприятия, занимающимся экспортом или предприятием с передовыми технологиями, могут вернуть весь уплаченный ими налог на прибыль.

– Оборудование, импортируемое иностранными предприятиями для собственных нужд, освобождается от таможенных пошлин и импортного налога на добавленную стоимость, при условии, что эти проекты зачислены в «Каталог для мониторинга предприятий с иностранными инвестициями», как поощряющиеся проекты.

– Если производственные предприятия с иностранными инвестициями могут соответствовать следующим требованиям, то они имеют право заниматься покупкой и экспортом товаров, которые не контролируются квотами или эксклюзивными правами.

1. Производственные иностранные предприятия с годовым объемом экспорта более 10 миллионов долларов США

2. Отсутствие факта нарушения законов или правил, касающихся налогообложения, иностранной валюты или импорта и экспорта в течении последних двух лет.

3. Иностранные инвесторы, работающие в совместном предприятии со специалистами в области международной торговли, будут освобождены от уплаты подоходного налога на дивиденды.

Для полного понимания всей важности Даляньской зоны развития для самого Даляня, можно сравнить их экономические показатели. В табл. 1 приведены сравнительные данные за 2012 год.

Таблица 1

Показатель	Даляньская зона развития	Далянь
ВВП (млн юаней)	147,21	702,28
Прирост ВВП	10%	14,8%
Фактический используемый объем прямых инвестиций (млн долларов)	3,7	12,35

Сам же Далянь является очень перспективным городом в экономическом плане. Не смотря на нестабильную экономическую обстановку в мире, его экономические показатели растут.

Таблица 2

Год	ВВП (млн юаней)	Прирост ВВП	Население (млн)	ВВП на душу (юаней)	Импорт (млн долларов)	Экспорт (млн долларов)
2012	700,28	14,8%	5,80	118,631	29,431	34,682
2013	765	9,0%	5,91	112,527	31,390	37,440
2014	830	7,3%	6,8	122,762	-	-

СВОТ анализ Даляня.

Преимущества:

- Удобная транспортная система, благодаря своему географическому положению.
- Далянь является финансовым центром Северо-Восточного Китая. Он имеет наибольшее количество иностранных банков в регионе.
- Находится близко к Японии и Корее, что дает преимущество в привлечении хороших возможностей аутсорсинга.
- Даляньская зона развития была первой зоной развития на государственном уровне в Китае. Инфраструктура развита очень хорошо.
- Зона развития Даляня имеет четкие производственные планы.
- Далянь предлагает отличное образование в области машиностроения.

Слабости:

- Инвестиционные затраты, особенно затраты на рабочую силу, являются относительно высокими по сравнению с другими городами провинции Ляонин.
- Зона в окрестностях города менее развита чем прибрежные зоны Китая

Возможности:

- Так как правительство контролирует трудящихся через уполномоченный профсоюз, то у инвесторов не возникает проблем, как в других странах, имеющих различные профсоюзы.
- В настоящее время перед бизнесом провинции Ляонин ставится задача ускоренного продвижения конкурентоспособных отраслей промышленности на рынки ЮВА, Ближнего Востока, Африки, СНГ с целью инвестирования в долгосрочные и дорогостоящие проекты совместными усилиями банков, промышленных предприятий и т.д. [1, с. 175].

Опасности:

- Экономика Даляня и всего Китая, завязана на экспорто-импортных отношениях, поэтому опасность представляют мировые кризисы.

Подводя итог и суммируя все приведенные данные, можно с уверенностью сказать, что Зона Развития Далянь имеет очень важную роль в экономике города и является одной из движущих сил в улучшении экономической ситуации Даляня.

Даляньская зона развития является положительным примером использования СЭЗ. В связи со вступлением в действие свободного порта Владивосток следует уделить внимание изучению опыта применения СЭЗ, в том числе и Даляньской зоны развития. Особое внимание нужно уделить её льготной политике, ведь она являлась одной из важнейших причин привлечения множества крупных инвестиций. Строительство транспортной инфраструктуры, четкий промышленный план и льготная политика – это то, на что стоит обратить особое внимание при изучении Даляньской зоны развития для того, чтобы в будущем взять с нее пример.

1. Александрова, М.В. Внешнеэкономический комплекс провинции Ляонин: современное состояние и направления развития // Китай в мировой и региональной политике / М.В. Александрова История и современность. – 2011. – Т. 16, № 16. – С. 172–213.

2. Ворожбит, О.Ю. Свободный порт Владивосток: возможности и перспективы научно-технологического сотрудничества / О.Ю. Ворожбит // Обновление механизмов и моделей сотрудничества в науке, технологиях и инновациях между Вьетнамом и странами СНГ: возможности, вызовы и перспективы: сборник докладов международной научной конференции. – 2015. – Ханой. – С. 618–632.

3. Жилина, Л.Н. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала / Л.Н. Жилина // Вестник ВГУЭС. – 2012. – № 1(14). – С. 14–21.

4. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11(7). С. 1425–1430.

5. Administrative Committee of Dalian Economic and Technological Development Zone [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/Fast-Facts/Dalian-Economic-and-Technological-Development-Zone/ff/en/1/1X000000/1X09WPW1.htm>

6. Provincial and City level Economic and Societal Development Statistical Announcements (国民经济和社会发展统计公报); National Bureau of Statistics of China (中华人民共和国国家统计局); (中国统计信息网) [Электронный ресурс]- URL: http://www.export.gov/CHINA/doingbizinchina/regionalinfo/secondtiercities/eg_cn_025687.asp

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ И КНР

Я.В. Силаева

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Взаимоотношения между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой начали складываться уже много лет назад, но в последние годы укрепились, и стали активно развиваться. Тема исследования является актуальной, так как важность российско-китайского стратегического партнерства постоянно возрастает. Обе стороны признают необходимость активизации торгового и инвестиционного сотрудничества, особенно в приоритетных секторах экономики.

Ключевые слова и словосочетания: *российско-китайские торгово-экономические отношения, инвестиционное сотрудничество, Приморский край.*

CONDITION AND PROSPECTS OF TRADE AND INVESTMENT COOPERATION BETWEEN PRIMORSKY REGION AND CHINA

Y.V. Silaeva

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Vladivostok State University of Economics and Service

Relationship between the Russian Federation and China began to form many years ago, but in recent years it became stronger and began to develop rapidly. Subject of the research is actual because the importance of the Russia-China strategic partnership is constantly increasing. Both sides recognize the need to enhance trade and investment cooperation, especially in priority sectors of economy.

Keywords: *Russian-Chinese trade-economic relations, investment cooperation, Primorsky region.*

В торгово-экономических связях между двумя странами наблюдается подъем, проявляющийся в расширении инвестиционного сотрудничества, активизации межрегиональных и приграничных связей, а также усилении интереса российских и китайских деловых кругов к взаимному сотрудничеству. На современном этапе российско-китайское сотрудничество включает различные области взаимодействия: активно развиваются торговые, инвестиционные, научно-технические отношения.

Важно, чтобы российские регионы и бизнес сумели использовать эти возможности современного этапа российско-китайских отношений для привлечения технологических инвестиций из Китая в приоритетные сектора экономики [3].

Значимую роль в развитии двустороннего экономического сотрудничества между Россией и Китаем играет подписанное 5 марта 1992 г. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о торгово-экономических отношениях [9]. Но наибольшую активность сотрудничество достигло в 2013-2015 г. в данной политической ситуации, а именно в условиях санкций, введенных против России со стороны США и стран Европы. В марте 2013 г. Президент России и председатель КНР приняли Совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о взаимовыгодном сотрудничестве и углублении отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия. Также был подписан пакет двухсторонних документов, направленных на дальнейшее развитие стратегического партнерства между двумя странами.

В число основных стран-импортеров, поставляющих товары в Китай в 2014 г., входят Республика Корея (9,7%), Япония (8,3%), США (8,2%), Германия (5,4%), Австралия (5%), Малайзия (2,8%) и Бразилия (2,6%). На долю импорта из России приходится лишь 2,1% [6].

Согласно данным Главного таможенного управления (ГТУ) КНР, товарооборот России с Китаем в 2015 г. составил 68065,15 млн долл., в т.ч. экспорт России в КНР – 33263,76 млн долл. (-20,0%), импорт из КНР – 34801,39 млн долл. [1]

В таблице 1 приведены данные по взаимным прямым инвестициям [10].

Таблица 1

Прямые инвестиции КНР и России в 2010-2014 гг., млн долл. США

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции КНР в РФ	1251,0	1985,0	1385,0	1987,0	4547,0
Инвестиции РФ в КНР	35,0	31,0	29,9	22,1	40,9

Главными направлениями инвестиционной деятельности КНР в России является разработка полезных ископаемых, лесное хозяйство, энергетика, торговля, бытовая электротехника, связь, строительство и сфера услуг.

Активно Китай сотрудничает с Приморским краем России. Важным стимулом двусторонней экономической кооперации являются наличие общей границы и хозяйственные реформы в обеих странах.

В декабре 2014 г. в послании к Федеральному собранию президент России Владимир Путин предложил предоставить Владивостоку статус свободного порта [7]. Первыми зарубежными партнерами, проявившими интерес к Свободному порту Владивостока и предложившими сразу несколько конкретных проектов, стали руководители китайской провинции Цзилинь [5].

После присвоения городу Владивостоку статуса «Свободного порта», грузоперевозки в Китай через Россию стали выгоднее. Налоговые льготы очень помогают предпринимателям КНР, например, до принятия Федерального закона от 13.07.2015 г. №212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» китайские предприниматели при перевозке одной тонны бобовых платили 400 долл., сейчас же – всего 150 долларов [8].

Свободный порт или порт-франко – это определенная зона, имеющая право беспшлинного ввоза и вывоза товаров. Свободный порт исключается из таможенной территории того или иного государства. Режим, который сопоставим с порт-франко, действует в большинстве международных аэропортов, имеющих зону duty free.

Налоговые льготы, упрощенный визовый и таможенный режимы резко повысили интерес китайских бизнесменов к работе в южном Приморье в рамках СПВ. По данным управления торговли города Суйфэньхэ, за полтора месяца работы СПВ объем китайских инвестиций в российскую экономику резко вырос и превысил миллиард долларов. Сейчас китайское правительство выступает с предложением – распространить принцип «порто-франко» на все основные гавани российского Дальнего Востока. В первую очередь, КНР интересуется порт в

Славянке, услугами которого сейчас активно пользуются китайские бизнесмены. Власти КНР предлагают превратить Славянку в порт-хаб азиатского масштаба.

Китайские специалисты считают, что в приграничных районах необходимо развивать экономику. По их мнению, развитие этих территорий следует связать с пространственным размещением производства в более широком охвате. Приморские эксперты также видят необходимость комплексного научного обоснования размещения производительных сил в столице Приморья и окружающих ее районах.

В 2014 г. товарооборот Приморского края с КНР сократился по сравнению с 2013 г. на 3% и составил 6359,8 млн долл. США. Экспорт увеличился на 35% до 2423,9 млн долл. США, импорт сократился на 18% до 3935,9 млн долл. США.

Главными статьями приморского экспорта являются: нефть и нефтепродукты – 63%, рыба мороженая, рыбная мука – 26%, древесина (лесоматериалы обработанные, необработанные) – 14%.

Основные статьи импорта: машины, оборудование и транспортные средства – 16%, электрогенераторные установки – 10%, обувь – 6%, металлы и изделия из них – 5%.

Динамичному развитию торгово-экономического сотрудничества Приморского края и приграничных провинций Китая способствуют такие факторы как известная взаимодополняемость хозяйственных комплексов, географическая близость, наличие многолетнего опыта сотрудничества.

Перспективной инвестиционной площадкой в Приморье может стать ТОР «Остров Русский». Вложения китайских инвесторов в развитие аквакультуры в Приморье могут достигнуть 100 млрд руб. Соглашение о создании в регионе морского биотехнопарка подписано между администрацией края и компанией «Wen Lian Aquaculture Co., Ltd» [4].

В рамках создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа на территории города Владивостока будет построено здание на площадях, выкупленных у «Дальзавода». Здесь будет создано производство автомобильных двигателей на экспорт, производство аппаратуры для связи совместно с китайской компанией Huawei, производство медицинского оборудования, а также станкостроение. Проект курирует Министерство экономического развития Российской Федерации.

В октябре 2015 г. в рамках второго Российско-Китайского ЭКСПО в Харбине для китайских инвесторов прошла презентация инвестиционного потенциала Приморского края. Глава Приморья рассказал о масштабных проектах, которые открывают новые перспективы инвестиционного сотрудничества для КНР. В первую очередь – это территории опережающего развития «Надеждинский» (логистика, пищевая промышленность, производство стройматериалов) и «Михайловский» (агропромышленный сектор) [2]. Китайские инвесторы уже проявляют большой интерес к участию в ТОР «Михайловский» (проекты строительства комплекса по глубокой переработке сои и семян масличных культур, а также завода по производству комбинированных кормов для животноводства и птицеводства). Учитывая схожесть климатических условий в Приморском крае и на северо-востоке Китая, а также значительный опыт китайских коллег в сфере сельского хозяйства сотрудничество по проектам на базе ТОР «Михайловский» может быть вполне эффективным и взаимовыгодным.

Таким образом, интересы Приморского края и Китая совпадают в широком спектре секторов экономики. Среди основных сфер сотрудничества непременно выделяется сельскохозяйственная отрасль. В животноводстве это в первую очередь птицеводство, свиноводство и молочное животноводство; в растениеводстве – выращивание сои, риса, кукурузы на зерно, кормовое растениеводство.

Также перспективным для обеих стран было бы строительство и открытие новых пограничных переходов между КНР и Российской Федерацией, ввод в эксплуатацию современных логистических центров, строительство новых скоростных сухопутных дорог.

1. Аналитическая справка о российско-китайском торговом сотрудничестве в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/

2. Власти Китая и инвесторы заинтересовались проектами транспортных коридоров Приморья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://club-rf.ru/25/news/39547>.

3. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина, А.О.Строганов // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11 (7). – С. 1425–1430.

4. Иностранные инвесторы готовы вкладывать в Приморье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://club-rf.ru/25/news/39185>
5. Китай заинтересовался Свободным портом Владивостока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vladnews.ru/3723/perspektiva/hunchun-stremitsya-v-porto-franko.html>
6. Обзор торговых отношений России и Китая в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2481/>
7. Свободный порт Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visitvl.ru/svobodny-j-port-vladivostok/>
8. Свободный порт Владивосток повысил интерес бизнесменов из Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.otvprim.ru/economics/primorskij-kraj_13.11.2015_30390_svobodnyj-port-vladivostok-povysil-interes-biznesmenov-iz-kitaja.html
9. Соглашение от 5 марта 1992 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о торгово-экономических отношениях (с изменениями на 23 ноября 2010 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1902963>.
10. Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_in_country.htm&pid=svs&sid=ITM_58761

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

В.Ю. Слесарева

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматривается состояние транспортной системы Республики Корея и ее развитие в течении времени. Более подробно рассматриваются планы правительства по развитию инфраструктуры различных отраслей логистики и созданию систематических связей между различными видами транспорта. Также в данной статье представлены перспективы развития сотрудничества между Россией и Республикой Корея в сфере транспорта.

Ключевые слова и словосочетания: транспортно-логистическая система, Республика Корея, Транссибирская магистраль, Россия, Транскорейская железная дорога, «евразийская инициатива».

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM IN THE CASE OF THE REPUBLIC OF KOREA

The article examines the state of the transport system in the Republic of Korea and transport system's development over time. The article describes the government's plans for the development of infrastructure of various logistics industries and the creation of the links between different types of transport. Furthermore, this article presents development prospects of cooperation between Russia and the Republic of Korea in the field of transport.

Key words: transport and logistics system, the Republic of Korea, Trans-Siberian Railway, Russia, Trans-Korean Railway, "Eurasia Initiative".

В истории человечества не было периода столь бурного развития экономики, как в послевоенный период. Его важный фактор – способность в первую очередь эффективно, быстро и бесперебойно осуществлять перевозки. Это получило название логистики, призвание которой в данном более узком смысле – доставка нужных товаров в место назначения в согласо-

ванные сроки, в должном состоянии и по приемлемой цене [6]. В настоящее время в Южной Корее логистические технологии стали находить широкое применение в различных отраслях хозяйственной деятельности. Сегодня как никогда актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышения экономической эффективности деятельности многочисленных грузовых и пассажирских перевозчиков и экспедиторов. И не только на внутренних линиях. Как свидетельствует зарубежный опыт, качественного «скачка» в транспортной сфере можно достигнуть лишь за счет использования новых технологий обеспечения процессов перевозок, отвечающих современным требованиям и высоким международным стандартам.

Цель данного исследования состоит в том, чтобы осуществить комплексный анализ развития транспортно-логистической системы Республики Корея и ее перспективы в международных экономических отношениях.

Соответственно поставлены следующие основные задачи: определить уровень развития транспортно-логистической системы Республики Корея в настоящее время; выявить стратегические задачи, стоящие перед государством; проанализировать планы и проекты правительства по дальнейшему развитию логистической системы; определить основные направления международного сотрудничества.

Республика Корея завоевала в мире репутацию страны с одной из наиболее динамично развивающихся экономик. Используя своё благоприятное географическое положение в азиатско-тихоокеанском регионе, она имеет возможность стать в 21 веке центральным звеном международной логистической системы. В свете имеющихся географических и инфраструктурных возможностей, а также исходя из потенциала региональной экономики, очень важно для Кореи приложить все усилия для того, чтобы в короткий срок стать региональным центром в Восточной Азии. Несмотря на быстрые темпы роста производства, благодаря которым Корея занимает 13 место в рейтинге стран с высокоразвитой экономикой, логистические издержки всегда были обременительны для южнокорейских предприятий. Относительные расходы на логистику в Корее значительно выше, чем в передовых странах – конкурентах. Логистика в республике, составляющая 12,8% валового внутреннего продукта, проигрывает в сравнении с США (10,1%) и Японией (9,59%). Бремя издержек на логистику растёт, поскольку объем внутреннего и внешнего фрахта продолжает возрастать. Общий объем внутренних и внешних перевозок возрос с 486.6 миллионов тонн в 1997 до 570.5 миллионов тонн в 2001 и стал составлять 724.3 миллиона тонн в 2006, 896.1 миллион тонн в 2011 и согласно прогнозам, будет составлять 1, 265.5 миллионов тонн к 2020 году [5].

В настоящее время реализуется долгосрочный Государственный базовый план развития логистики на 2001 – 2020 гг. Из государственного бюджета Республики Корея на развитие логистики выделяются значительные средства. Предполагается создать Национальную информационную логистическую сеть, способствующую эффективному взаимодействию железнодорожного, автомобильного, морского и воздушного транспорта. В центре внимания правительства находится расширение внутренних средств логистики, логистическая информатизация и стандартизация, разработка логистической индустрии. С 2006 года началась вторая фаза реализации плана. Государством было выделено 4,7 триллионов вон. Денежные средства были направлены на строительство пяти крупных логистических центров, которые планируется сформировать в стратегически важных регионах страны – Сеульском, Центральном, Ёнамском, Хонамском и Пусанском, и расширение Международного аэропорта Инчон. Также в настоящее время Республика Корея и РФ находятся в области совместного участия в реализации проекта по судостроению и портовому хозяйству. Несмотря на то, что расчеты свидетельствуют о том, что Республика Корея и Китай стали достаточно серьезным фактором, понижающим возможности дальневосточных судостроительных и судоремонтных предприятий по удовлетворению потребностей российских предприятий [4], в течение последних десятилетий в каждой стране реализуются комплексные программы стимулирования судостроительной отрасли. Например, южнокорейская компания «Кемто Констракшн» приступила к строительству глубоководного причала в портопункте Китовый город Курильска на острове Итуруп. Эта первая иностранная компания, которая участвует в качестве субподрядчика в возведении объектов на Курилах.

Правительство также планирует строить железную дорогу, связывающую аэропорты Инчхон, Кимпхо, город Сонгдо и сеульский железнодорожный вокзал. (В марте 2007 года скоростная линия была открыта). Высокий уровень инвестиций также запланирован для расширения контейнерных терминалов в портах Пусан и Кваньян. В настоящее время морские

порты Пусан, Кваньян, Пёнтек модернизируются. Согласно Государственному базовому плану развития логистики на 2001 – 2020 гг. транспортно-логистическая инфраструктура Республики Корея будет включать 48 крупных грузовых терминалов. Половина из них будет находиться в районе порта Пусан. Этот порт играет исключительную роль во внешней торговле страны, через него проходит 40% общего объема экспорта и более 80% контейнеропотоков. Правительство поставило задачу превратить порт Пусан и совсем новый контейнерный порт Гуаньян в крупнейшие в этом регионе транзитные транспортные узлы. На сегодняшний день порт Пусан – третий крупнейший хабовый порт в мире после портов Сингапур и Гонконг.

Наряду с расширением объектов инфраструктуры с приоритетом аэропортов и портов, не менее важно создать систематические связи между различными видами транспорта. Только когда система включает в себя интегрированные порты, железные дороги, автотрассы, аэропорты, она может конкурировать на международном уровне. Когда проект соединения железных дорог Севера и Юга завершится, возможности морских, наземных и воздушных перевозок распространятся на весь полуостров, что откроет новые перспективы развития. 11 сентября 2015 года президент Республики Корея Пак Кын Хе призвала к сотрудничеству США, Китай и Россию в создании логистической сети через страны Евразии и сказала, что амбициозный проект поможет в дальнейшем активизировать торговлю в регионе. Южная Корея продвигает «Евразийскую инициативу» по сближению стран Евразии за счет соединения автомобильных и железных дорог, которые ведут из Южной Кореи в Европу, через Северную Корею [3]. «Сеть на обширном Евразийском континенте не может быть создана одной или двумя странами», сказала Пак, выступая на международном форуме по логистике в Сеуле. Южная Корея также надеется соединить сети российской Транссибирской магистрали через Северную Корею. В свою очередь, «одной из стратегических целей ОАО «РЖД», согласно «Стратегии развития железнодорожного транспорта Российской Федерации до 2030 года», является «создание транспортных логистических центров за рубежом с продлением железнодорожных линий колеи шириной 1520 мм на территорию государств Европы и Корейский полуостров». Грузопотоки Транскорейской магистрали формировались бы из объемов взаимной торговли между Россией, КНДР и Южной Кореей и транзитных грузов в сообщении «Республика Корея – страны Европы» и обратно. К перевозкам по Транскорейской магистрали могла быть привлечена также часть контейнерных грузов из Японии, перерабатываемых в порту Пусан. [2] Обсуждение проекта соединения Транссибирской магистрали с потенциальными транскорейскими железными дорогами продолжается более десятилетия и значительного прогресса в переговорах не достигнуто ввиду геополитических препятствий, в частности, ядерной и ракетной программ Северной Кореи. Как известно, большое значение для дальнейшего развития Транссиба имеют восстановление Транскорейской железной дороги и соединение ее с Транссибирской магистралью, а также создание сухопутного моста от Республики Корея в Западную Европу через РФ. В настоящее время в мировой торговле интенсивно нарастают евразийские торгово-экономические связи, и Транссиб может сыграть важную роль как альтернатива кружным океаническим маршрутам между странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и Европой. Активные действия по воссозданию Транскорейской магистрали и созданию транзитного маршрута Азия – Европа начались в июне 2000 г., когда в ходе визита президента Республики Корея Ким Дэ Чжуна в Пхеньян была подписана «Совместная Декларация Севера и Юга». Лидеры двух стран обозначили намерение организовать железнодорожное сообщение с Европой из южнокорейского порта Пусан по линии Сеул-Пхеньян-Синьдзю-Китай. В следующем году в ходе визита в Россию лидера КНДР Ким Чен Ира была подписана Московская декларация, которая предусматривала создание «железнодорожного транспортного коридора, соединяющего север и юг Корейского полуострова с Россией и Европой». Тогда же МПС России и министерство железных дорог КНДР подписали Соглашение о сотрудничестве, которое предусматривало, что восстановление Транскорейской магистрали будет проводиться по так называемому восточному маршруту, то есть железнодорожная линия пройдет вдоль побережья Японского моря с выходом на Транссиб через пограничный переход Туманган (КНДР) – Хасан (Россия). 14 июня 2003 года после завершения строительства состоялась официальная церемония соединения железных дорог Юга и Севера Кореи. Позднее, 28-30 апреля 2004 года в Москве совершилась трехсторонняя встреча экспертов Корейской Народно-Демократической Республики, Республики Корея и Российской Федерации по вопросам осуществления проекта восстановления Транскорейской железной дороги с выходом на Транссибирскую магистраль. Данный проект должен способствовать развитию торгово-эконо-

мических отношений между странами Северо-Восточной Азии и Европы, а также увеличению объемов перевозок грузов по железным дорогам Республики Корея, Корейской Народно-Демократической Республики и Российской Федерации. Реализация данного проекта позволит перевозить грузы из Азии в Европу быстрее и дешевле, чем это делается в настоящее время морским транспортом. Преимуществом сухопутного маршрута является и скорость транспортировки груза. Весной 2006 г. Во Владивостоке состоялась первая в истории встреча глав железнодорожных ведомств России, КНДР и РК, на которой было принято решение о начале модернизации Транскорейской магистрали с реконструкции участка железной дороги Хасан–Раджин. В июле 2006 г. руководство ОАО «РЖД» посетило с визитом Южную и Северную Корею, в ходе которого были проведены переговоры с представителями правительства, железных дорог, грузовладельцев и экспедиторских компаний Республики Корея и КНДР. Важным результатом визита стало согласование тремя сторонами маршрута Транскорейской магистрали, который будет проходить от Пусана через Сеул, далее по территории Северной Кореи через Кэсон-Пхенсан-Вонсан с выходом на Транссиб через погранпереход Туманган–Хасан. Начало перевозок транзитных грузов с использованием пилотного участка Транскорейской магистрали и Транссиба важно и для железных дорог, и для экономик стран, вовлеченных в проект. Весной 2008 г. президент РЖД Владимир Якунин и министр железных дорог КНДР Ким Ен Сам подписали соглашение о сотрудничестве в реализации пилотного проекта Хасан-Раджин [7]. Через 2 года уже велись полномасштабные строительные работы по реконструкции железной дороги, завершившиеся осенью 2013 года. Реконструкция участка железной дороги Хасан-Раджин стала пилотной частью крупномасштабного проекта, предусматривающего соединение российского Транссиба с Корейскими железными дорогами и в перспективе связывающего Корейский полуостров через территорию России с Европой. С экономической точки зрения проект восстановления ТКМ и соединения ее с Транссибом в любом варианте окажет благоприятное политическое значение для Корейского полуострова и региона в целом. Сегодня порт Раджин входит в особую торгово-экономическую зону Расон и является незамерзающим портом с развитой инфраструктурой и высокой степенью безопасности для грузоотправителей и льготами для предпринимателей. Но, к сожалению, многообещающий проект Транскорейской железной дороги был заброшен из-за политической напряженности на Корейском полуострове [8]. Приход к власти северокорейского правительства во главе с президентом Ли Мён Баком положил конец практически всему экономическому сотрудничеству двух корейских государств из-за развития ядерных и ракетных военных технологий КНДР. Нынешний президент Республики Корея Пак Кын Хе, дочь бывшего диктатора Пак Чон Хи, еще во время предвыборной кампании пообещала добиться восстановления железнодорожного сообщения с Северной Кореей и в 2013 году выдвинула «евразийскую инициативу» по воссозданию "Шелкового пути" в Европу через Китай, Среднюю Азию и Россию. Но из-за проблем с КНДР никакого прогресса в осуществлении этих планов достигнуто не было. Именно поэтому в 2015 году в Сеуле стартовал проект «поезд дружбы Евразии» или «Евразийский экспресс дружбы — 2015» в рамках евразийской инициативы Южной Кореи, направленной на соединение этой страны с Европой железными дорогами. Этот проект предполагал символическую экспедицию на поезде через всю Россию до Берлина. «Мы надеемся, что, укрепляя взаимосвязь со странами Евразии и учитывая экономическую взаимозависимость, в долгосрочном плане мы получим результат, направленный на ослабление региональной напряженности, а в случае Корейского полуострова, на его воссоединение», – заявил телеканалу YTN министр иностранных дел Республики Корея Юн Бён Се. По словам президента РЖД Владимира Якунина, за 11 дней путешествия по Транссибу корейцы успели лично убедиться в возможностях железнодорожной магистрали. Кроме того, Якунин уверен, что поезд дружбы сыграет большую роль в развитии Транскорейской магистрали. Более того, как сказал Якунин, проект восстановления железнодорожных путей сообщения между Россией, Южной Кореей и Северной Кореей уже начал работу. Россия, Северная и Южная Кореи уже достаточно далеко продвинулись по проекту восстановления Транскорейской магистрали. Об этом глава РЖД Владимир Якунин сообщил после встречи «Поезда дружбы Евразии» на Ярославском вокзале в Москве. «Порт Раджин сегодня уже работает, уголь в Южную Корею отгружается, и это – свидетельство того, что проект в своей начальной стадии уже функционирует», – сказал Якунин. Он отметил, что отношения с южнокорейскими и северокорейскими железными дорогами строятся на партнерской основе, и «Поезд дружбы Евразии» «сыграет глубокую роль» в развитии Транскорейской магистрали.

Несмотря на то, что Республика Корея имеет высокоразвитую транспортно-логистическую сеть, обладая крупнейшими хабовыми портами в мире, полностью реализовать свой потенциал она сможет только через сотрудничество с КНДР, которое будет способствовать развитию торгово-экономических отношений между странами Северо-Восточной Азии и Европой, что в свою очередь даст возможность РК стать центральным звеном международной логистической системы.

1. Бардаль, А.Б. Текущее положение транспорта российского Дальнего Востока и перспективы российско-корейского сотрудничества / А.Б. Бардаль // Journal of Siberian and Far Eastern Studies. Journal of Siberian and Far Eastern Studies. – 2014. – Vol. 10. – Pp. 90–129.

2. Гриванов, Р.И. Некоторые проблемы конкурентоспособности / Р.И. Гриванов, А.А. Шингарева. – М., 2015.

3. ОАО «Российские железные дороги» в международной среде // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2015. №1(73).

4. Дёмина, О.В. Российско-корейское сотрудничество на Дальнем Востоке в свете Евразийской инициативы / О.В. Дёмина // Пространственная экономика. – 2014. – №3. – С. 179–183.

5. Осипов, В.А. Проблемы международной конкуренции российского судостроительного и судоремонтного производства на Дальнем Востоке / В.А. Осипов, Л.Н. Жилина // Интернет-журнал «Наукоедение». – 2012. – №4 (13) [Электронный ресурс]. – М. 2012. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/105evn412.pdf> (дата обращения 15.04.2016)

6. Пак, Ен Кюн. Логистические методы повышения транзитного потенциала Транссибирской магистрали: На примере железнодорожного сообщения Республика Корея – Российская Федерация: дис. ... канд. техн. наук / Пак, Ен Кюн. – М., 2006.

7. Родников, А.Н. Логистика. Терминологический словарь / А.Н. Родников. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 120.

8. Служу Отечеству. Информационное аналитическое издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sluzhuotechestvu.info/index.php/gazeta-sluzhu-otechestvu/arkhiv-2013/oktyabr-2013/item/1055-html> (дата обращения 15.04.2016)

9. ТАСС. Информационное агентство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/tass-dos-e-ekonomika/680198> (дата обращения 15.04.2016)

Рубрика: Экономика. Народное хозяйство. Экономические науки

УДК 332.14

КОНЦЕПЦИЯ «ОДИН ПОЯС - ОДИН ПУТЬ»: ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ РОССИИ

В.Н. Федорин

бакалавр 1 курса, кафедра теории и истории российского и зарубежного права

С.В. Мясникова

ст. преп., кафедра межкультурных коммуникаций и переводоведения

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Сотрудничество между Россией и Китаем переходит на новый уровень. В настоящее время концепция «Один пояс – один путь» уделяется все больше внимания. В докладе основное внимание уделяется взаимодействию между двумя странами: Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, их сотрудничеству в сфере экономики. Преимущества и недостатки представлены.

Ключевые слова и словосочетания: концепция «Один пояс – один путь», экономика, АТР, сотрудничество России и Китая, преимущества и недостатки.

THE CONCEPT «ONE BELT - ONE ROAD»: THE PROSPECTS OF RUSSIA'S PARTICIPATION

V.N. Fedorin

bachelor of the 1 st year, department of theory and history of Russian and foreign law

S.V. Myasnikova

senior teacher, department of cross-cultural communications

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

Cooperation between Russia and China is entering a new phase. Currently, the concept «One belt – one road» is receiving more attention. The report focuses on the interaction between two countries: Russian Federation and People's Republic of China, their cooperation in the economic sphere. Advantages and disadvantages are presented.

Key words: *the concept «One belt – one road», economy, Asia-Pacific Region, cooperation between Russia and China, advantages and disadvantages.*

The concept «One belt – one road» – is Chinese initiative of creating joint projects «The Silk Road Economic Belt» and «The 21st-century Maritime Silk Road». It was introduced by the Chinese President Xi Jinping in September and October 2013. This concept is very important, as it will help to strengthen relations in many areas, but especially in the economic sphere, between the Russian Federation and the People's Republic of China.

Today, this project provides a solid financial support in the form of the fund of «Silk Road» and «Asian Infrastructure Investment Bank». Nowadays, China is ready to invest about \$900 billion in this project. This money will be provided in the form of project financing and loans to the participating countries[3].

As a result of advancing of this concept, in May 2015, Xi Jinping and Vladimir Putin signed a joint statement on cooperation of the construction unification of «The Silk Road Economic Belt» and Eurasian Economic Union. It means moving to a new level of partnership.

The interaction of many projects will be based on this document. For instance, in the overland part of the «Silk Road» it is planned to build three railway corridors. In particular the Northern corridor, which includes high-speed rail project «Moscow-Beijing» announced in January 2015. It will pass from Western China through Kazakhstan, Russia, Belorussia, Warsaw, Berlin.

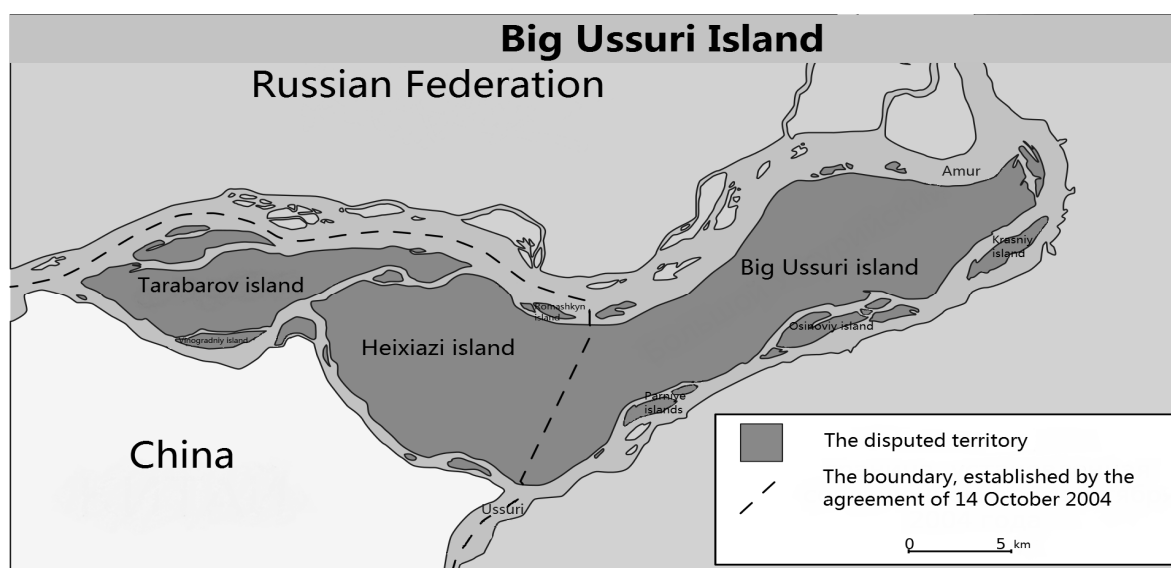


Fig. 1. The disputed territory of the Big Ussuri Island

According to the joint assessment of JSC «Russian Railways» and the Center for Strategic Research, even if only to count the high-speed rail project «Moscow-Beijing», the additional gross domestic product's growth will reach 7.2 trillion rubles in 2019–2030 and the total additional budget

revenues will reach 2.3 trillion rubles, that is 2–7 times higher than public investment in project (project cost is estimated at 242 billion US dollars). The biggest results will be obtained in Moscow and Moscow region. It should be noted that, this route will be designed for circulation of both passenger and cargo container trains[2].

The concept of «One belt – one road» also includes the joint development project of the Big Ussuri Island in the Far East, Khabarovsk Territory, by Russia and China (this island became a territory divided between Russia and China in October 14, 2008; Tarabarov island, some small islands and the western half of the Great Ussuri Island were transferred to China). It is a pity that such a unique situation, with such a huge potential for development is not used in our country [1]. Figure 1 shows the disputed territory of the Big Ussuri Island.

The project involves the establishment of border crossing points, areas for tourism and recreation, the development of commodity circulation. And while China is successfully implementing these goals, Russia has some problems, due to the lack of investors (only at the initial stage, the development of the island requires 45 billion rubles).

There are a lot of possible ways of using this territory: creating new gambling zones, agricultural using of most of the island, creating a tourist-recreational center, construction of trade center, amusement park, etc. In any case, all this will attract additional capital to Russia, which is a plus. But for that Russia should complete its projects and find local investors to realize them [1].

Also, the concept «One belt – one road» includes the project of modernization of the existing routes, such as Trans-Siberian Railway and Baikal-Amur Mainline (in July 2015, China expressed its intention to invest in the Russian economy, including the modernization of the railways). As a result, by 2020 the increase in the total carrying capacity of these routes through Far Eastern seaports and border crossings will amount to 124.4 million tons a year. This will promote the strengthening of bilateral relations and the additional loading of existing routes [5].

The significant advantage of the overland part of the «Silk Road» is that the investment will be directed into the infrastructure development of the various regions of our country. As an example, as this project assumes a heavy workload of Port of Ust-Luga and newly opened Port of Bronka, it requires investment in the development of St. Petersburg, in this case.

The project «The 21st-century Maritime Silk Road» includes two maritime routes: one route is from the coast of China through the South China Sea in the South Pacific region; the other one connects China's coastal areas and Europe through the South China Sea and the Indian Ocean. But it should be mentioned, that Russian project of the Northern Sea Route aroused a great interest in China and now Russia and China discuss the inclusion of this project in the strategy of «One belt – one road».

The unification of these projects provides significant benefits for both China and Russia. Also, Russia is expected to promote modernization projects of the ports of the Far East and the Northern Sea Route.

The Northern Sea Route – is the Russian historical unified national transport communication route in the Arctic. It passes through the seas of the Arctic Ocean (the Kara Sea, the Laptev Sea, the East Siberian Sea, the Chukchi Sea) and through the part of the Pacific Ocean (the Bering Sea). The Northern Sea Route serves the ports of the Arctic region and the large rivers of Siberia (import of fuel, equipment, food; export of timber, minerals)[4].

It is a relatively young project, and for now, it cannot be loaded in full-scale. Nevertheless, it has the significant and competitive advantage as it is the shortest sea route between the European part of Russia and the Far East.

In recent years, due to a number of public policies and the involvement of a large companies, primarily due to the involvement of the resource sector («Norilsk Nickel», «LUKOIL», «NOVATEK»), Russian Federation managed to significantly increase the volume of cargo transportation. According to experts in 2020 the capacity of the Northern Sea Route could increase to 30 million tons, and the theoretical potential of the main country's maritime artery is estimated at 50 million tons per year. However, the gap between the capacity of the Northern Sea Route and the «traditional» maritime route through the Suez Canal for Asian and European countries remains enormous. According to the Suez Canal Traffic Statistics, in 2015 the turnover of goods only from the countries of Southeast Asia totaled 167.097 million tons in the Southeast Asian countries – 114,234 million tons per year.

The capacity of the Suez Canal in 2015, million tons

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Region(destination)							
South Asia	37,071	29,059	27,570	36,564	38,717	42,403	35,984
South East Asia	74,014	94,503	101,498	107,081	106,064	117,383	114,234
Far East	40,227	40,823	39,497	57,443	60,331	64,104	66,722
Australia	1,092	1,343	1,337	3,115	2,264	1,758	1,448
...							
Total capacity in the direction of the North-South	295,355	318,053	334,610	386,370	387,901	416,048	417,212
Region(country of origin)							
South Asia	32,610	40,889	38,482	37,201	37,183	38,714	42,356
South East Asia	81,709	108,661	124,628	121,177	135,796	161,257	167,097
Far East	49,621	42,803	35,245	28,598	16,754	12,536	8,761
Australia	2,225	3,679	0,964	2,015	1,280	1,845	2,739
...							
Total capacity in the direction of the South-North	263,890	328,011	357,190	353,541	366,560	406,296	405,704

Source: Suez Canal Traffic Statistics. 2015 [6].

However, it should be noted that the annual turnover growth rate of the Northern Sea Route is significantly ahead of the corresponding figures of the maritime route through the Suez Canal. And it is necessary for Russia to use this potential in full. It is necessary to conduct more active policy at both the domestic and international levels to achieve the best results.

The concept «One Belt – one road» is aimed at implementation of the Beijing Summit's agreements held in 2014 and the APEC's Action Plan on strengthening the relations for the period 2015-2025. Thus, this research shows that the cooperation between Russia and China will bring a lot of positive results. It's obvious that it is necessary to develop this theme, to carry out further research in the framework of this concept, because in the longer term it will re-create the most complete picture of what is happening, and help to predict possible consequences of interaction between Russia not only with China but also with other countries in the Asia-Pacific Region. This concept will re-activate the idea of the Great Silk Road not only as a transport route, but as a communicative, single, and integrated infrastructure of interaction between different countries, religions and civilizations.

1. Bardal' A.B. Nauchnaya stat'ya po special'nosti «Kompleksnoe izuchenie ot del'nyh stran i regionov» iz nauchnogo zhurnala «Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke» [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-sotrudnichestvo-v-oblasti-transporta-dalniy-vostok-rossii-i-severo-vostochnyy-kitay>

2. Investory zamerli v ozhidanii [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1036794&archive=2014.02.24>

3. Kitaj prokladyvaet zheleznyj «SHELkovyj put'» k liderstvu: Analitika: Nakanune.RU [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.nakanune.ru/articles/110851>

4. Material iz Vikipedii – svobodnoj ehnciklopedii. Severnyj morskoy put' [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: https://ru.wikipedia.org/wiki/Северный_морской_путь

5. Rossijskie proekty pervymi poluchat finansirovanie iz Aziatskogo banka infrastrukturyh investicij [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://rg.ru/2016/01/16/bank-site.html>

6. Suez Canal Traffic Statistics [Electronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.suezcanal.gov eg/TRstatHistory.aspx?reportId=6>

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ДАЛЬНИМ ВОСТОКОМ РОССИИ И РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ

М.А. Халченко

бакалавр 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Экономические отношения между Российской Федерацией и Республикой Корея начали активно развиваться после смягчения политической ситуации на Корейском полуострове. Наиболее активно торговля и инвестиции между Россией и Р. Корея начали расти в 2000-х годах. В настоящее время отношения между двумя странами выходят на новый уровень стратегического партнёрства. Р. Корея занимает четвертое место среди торговых партнеров России в АТР.

Ключевые слова и словосочетания: *торгово-экономические российско-корейские отношения, Дальний Восток России, инвестиционное сотрудничество*

STATE AND PROSPECTS OF TRADE AND INVESTMENT COOPERATION BETWEEN FAR EAST OF RUSSIA AND SOUTH KOREA

M.A. Khalchenko

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Economic relations between the Russian Federation and the Republic of Korea started to develop rapidly after meltdowning the political situation on Korean Island. Trade and investment relations have been developing actively since 2000-s. Nowadays these relationships are taking a new form of strategic cooperation. The Republic of Korea is the 4th Russian trade partner in Asia Pacific region.

Keywords: *trade and economic Russian-Korean relations, Russian Far East, investment cooperation*

История экономических отношений между Россией и Р. Корея начались с 1974 г., когда Р. Корея официально заявила о намерении объединиться с КНДР. Торговые отношения России и Р. Корея осуществлялись главным образом с участием стран-посредников, в частности, США, Канаду, Японию, и были весьма ограничены. В конце 1980-х годов происходит ряд событий, которые послужили значительным толчком для развития торгово-экономических российско-южнокорейских отношений, а именно подписание соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой (ТПП) СССР и Корейской корпорацией содействия развитию торговли (КОТРА) и открытие официальных торговых представительств в Москве и Сеуле. Наиболее активно отношения между Россией и Р. Корея стали развиваться в 2000-х годах [4].

Общий объем импорта Р. Кореи в 2014 г. составил 525,6 млрд долл. США (рост по сравнению с 2013 г. 1,9%). Главные товары импорта – машины, электроника и электронное оборудование, нефть, сталь, оптические инструменты, транспортное оборудование, пластмассы. К основным торговым партнерам Р. Корея по импорту относятся: Китай (17,1%), Япония (10,2%), США (8,7%), Саудовская Аравия (7%), Катар (4,9%), Германия (4,1%) и Австралия (3,9%). На долю России приходится 3% [5].

В 2014 г. объем общего товарооборота между Россией и Р. Кореей составил 27,6 млрд долл. США, что на 5,6% больше, чем в 2013 г. (25,2 млрд долл.). Российский экспорт в Р. Корею в 2014 г. составил 17,7 млрд долл. (рост за год на 18,9%). Импорт из Р. Корея в Россию составил 8,9 млрд долл. (снижение на 13,4%). Таким образом, активное сальдо России в 2014 году 8,8 млрд долл. США. А в 2015 году, согласно данным Корейской ассоциации междуна-

родной торговли (КИТА), товарооборот России и Р. Корея составил 17,6 млрд долл., сократившись на 5%). Что касается экспорта и импорта, то российский экспорт в Р. Корея сократился на 28% и составил 11,3 млрд долл. импорт из Р. Корея снизился на 50% и составил 4,5 млрд долл. США. Положительное сальдо торгового баланса России уменьшилось на 2,3% и составило 8,6 млрд долл. США. Вообще же объем товарооборота наших стран в 2014 г. остается пока рекордным.

Снижение динамики взаимной торговли в 2015 г. было обусловлено замедлением темпов экономического роста в обеих странах, причины которого вызвано факторами, сформированными еще в 2014 году:

- осложнение геополитической обстановки (украинский кризис, антироссийские санкции, ограничения на кредитование российских компаний);
- падение мировых цен на сырье;
- валютная инфляция и снижение спроса на импорт в России [9].

Фактом экономической жизни России является развитие процессов импортозамещения, что объективно сокращает объемы импорта в Россию, в том числе и из Р. Корея [7]

Что касается структуры товарооборота России и Р. Корея, следует отметить следующее. Основная часть российского экспорта приходится на сырьё и энергетические ресурсы, морепродукты, черные металлы. В Россию импортируются следующие корейские товары: машины, ядерные реакторы, электрооборудование, техника, пластмассы.

В 2014 г. приток прямых инвестиций из Республики Корея в Российскую Федерацию составил 113 млн долл. США. На территории России работают более 600 южнокорейских компаний. Объем накопленных прямых инвестиций из Р. Корея в экономике России составил 2,11 млрд долл. США (1180 проектов) [1]. Данные цифры говорят о значительном развитии инвестиционного сотрудничества в последние годы, ведь еще в 2007–2011 гг. прямые инвестиции южнокорейских компаний в Россию составляли 1,7 млрд долл., в основном за счет строительства заводов Samsung и Hyundai Motor на территории России. Увеличение притока прямых иностранных инвестиций в 2014 г. связано с подписанием меморандума о создании Российско-корейской инвестиционной платформы между Российским Фондом Прямых Инвестиций и Korea Investment Corporation в 2013 году [6].

Дальнему Востоку России отводится важное место в этом сотрудничестве. Российская сторона признает необходимость привлечения инвестиций из Р. Корея в следующие отрасли российского Дальнего Востока: топливно-энергетический комплекс, судостроение, развитие инфраструктуры, добыча и переработка морепродуктов, автомобилестроение, лесопереработка, целлюлозно-бумажная промышленность, туризм [3]. Объективными предпосылками развития такого сотрудничества являются территориальная близость, наличие прямого морского и авиасообщения, обеспеченность сырьевыми ресурсами российского Дальнего Востока. Р. Корея входит в тройку крупнейших экономических партнеров Дальневосточного федерального округа (ДФО) наряду с Китаем и Японией

Динамика внешнеторгового товарооборота между Р. Корея и субъектами ДФО представлена в табл. 1 [8].

Таблица 1

Динамика товарооборота Республики Корея с субъектами ДФО, млн долл. США

Показатели	2012	2013	2014	III кв. 2015
Объем	10 261	9 896	10 228	4 702
Доля	28,1%	24,6%	26,2%	23,7%
Прирост	5%	- 3,3%	3,4%	падение в 1,7 раз

Из таблицы 1 видно, насколько неровная динамика товарооборота Р. Корея с субъектами ДФО. Падение товарооборота в 2015 году вызвано причинами, описанными выше.

Основные статьи экспорта российского Дальнего Востока в Р. Корея – нефть сырая и сырые нефтепродукты, мороженая рыба, попутный и природный газы. Основные статьи импорта – кузова для автомобилей, части и оборудование автомобилей, центрифуги, агрегаты для фильтрования, автомобили для 10 человек или более, двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием, металлоконструкции из черных металлов.

Одним из совместных проектов Кореи и Дальнего Востока является проект создания верфи «Звезда-DSME», который является для Южной Кореи одной из возможностей для улучшения деловой среды в данной сфере. Эта же возможность открывается и для южнокорейских фирм-производителей, комплектующих и судового оборудования на Дальнем Востоке, где современная судостроительная и машиностроительная промышленность практически не представлены. Стоит отметить, что данное сотрудничество является важным фактором успешной реализации планов России по созданию инфраструктуры для освоения шельфовых месторождений на Дальнем Востоке и в Арктике.

Интерес для Южной Кореи представляет и агропромышленный комплекс. На рабочей встрече Министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Министра сельского хозяйства, животноводства и пищевой промышленности южнокорейская сторона выразила заинтересованность развитии этого сотрудничества.

Территории опережающего развития (ТОРы) так же вызывают интерес у корейской стороны: представители города Поханг выразили свою заинтересованность в сотрудничестве с Приморским краем в рамках территории опережающего развития «Русский» на острове Русский и на судовой верфи «Звезда» [11]. Глава Минвостокразвития Александр Галушка и президент транснациональной компании LS networks Ким Сынг Донг подписали Меморандум о взаимопонимании, свидетельствующий о желании компании стать одним из инвесторов проектов, реализуемых на Дальнем Востоке, в частности ТОРов [2].

Южная Корея так же не хочет упускать возможность стать резидентом Свободного Порта Владивосток, корейская компания «Юшинг Инжиниринг» примет участие в строительстве Владивостокской Кольцевой Автомагистрали, и, возможно, участие в данном проекте позволит Корейской стороне стать участником Свободного Порта [12].

Существует ряд проектов, которые южнокорейская сторона приостановила. Один из них – проект «Хасан-Раджин», в рамках которого должны были осуществляться поставки каменного угля в Республику Корея через порты России и КНДР [10]. Другой проект – завод, построенный в 2013 г. компанией «Hyundai Heavy Industries» в г. Артеме, работа на котором до сих пор не началась.

Таким образом, наиболее перспективными направлениями российско-южнокорейского сотрудничества являются судостроение, топливно-энергетический комплекс, строительство объектов инфраструктуры, добыча и переработка полезных ископаемых, морепродуктов, высокие технологии, биотехнология, туризм. Дальний Восток является важным для Кореи, так как именно через дальневосточные порты происходит транспортировка российского природного газа, сырьевых ресурсов, также и поставки корейской продукции в Россию и Европу происходят по данным направлениям.

На сегодняшний день Дальний Восток привлекателен для южнокорейских инвесторов не только как сырьевой регион, но также, как регион, в котором можно развивать и высокотехнологические проекты на базе территорий опережающего развития. Правительство России рассматривает Республику Корея как одного из потенциальных партнеров, наряду с Китаем в ряде таких отраслей как судостроение, агропромышленность, развитие инфраструктуры. Республика Корея является одним из лидеров среди азиатских стран по объёму вложенных инвестиций в Дальний Восток.

В целом, торгово-экономические связи с Республикой Корея, несмотря на экономический кризис, девальвацию рубля и политическую обстановку в мире, остаются перспективными. Предлагаемые российской стороной инвестиционные схемы интересны и привлекательны для южнокорейских партнеров, однако, они не спешат инвестировать в них.

1. Бизнес день «Россия-Корея» // Интернет-издание Газета.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/gazeta/adv/8223335.shtml>

2. Бизнес Южной Кореи займется инфраструктурой ТОРов на Дальнем Востоке России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novostivl.ru/msg/19898.htm>

3. Козлов, Л.Е. Внешнеполитический контекст сотрудничества России и Республики Корея в промышленной модернизации Дальнего Востока [Электронный ресурс] / Л.Е. Козлов, Д.А. Реутов // Журнал Ойкумена. Регионоведческие исследования. – 2012. – №1. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vneshnepoliticheskiy-kontekst-sotrudnichestva-rossii-i-respubliki-koreya-v-promyshlennoy-modernizatsii-dalnego-vostoka>

4. Корейский бизнес в России: тактика меняется? [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://creativeconomy.ru/articles/12352/>

5. Обзор торговых отношений России и Южной Кореи в 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2472/>
6. Россия и Южная Корея создадут фонд инвестиций объемом \$500 млн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2013/11/13/rossiya-i-yuzhnaya-koreya-sozdadut-fond-investicij-obemom>
7. Строганов А.О. К истории вопроса об импортозамещении в России / А.О. Строганов, Л.Н. Жилина // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12 (6). – с. 1278 – 1282.
8. Федеральная Таможенная Служба Дальневосточное Таможенное Управление [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=11029:-2012-&catid=63:stat-vnesh-torg-cat&Itemid=90
9. Экономика Южной Кореи вдвое снизила темпы роста в четвертом квартале 2015 года // Интернет-издание Газета.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/news/2016/01/26/n_8166755.shtml
10. Южная Корея выходит из проекта «Хасан-Раджин» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rg.ru/2016/03/08/smi-seul-oficialno-uvedomil-rossiiu-o-vyhode-iz-proekta-hasan-radzhin.html>
11. Южная Корея проявила интерес к будущим ТОР на острове Русский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mk.ru/economics/2015/05/14/yuzhnaya-koreya-proyavila-interes-k-budushhim-tor-na-ostrove-russkiy.html>
12. Южнокорейская строительная фирма примет участие в строительстве ВКАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2753141>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.5

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЧАЯ И КОФЕ В РОССИИ

О.Е. Хлебникова

студентка 3 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье дается оценка состояния российского рынка чая и кофе. Рассмотрены особенности развития данного рынка. Проведена оценка международной позиции России на рынке чая и кофе. Проанализированы факторы, влияющие на дальнейшее формирование данного специфического рынка в России.

Ключевые слова и словосочетания: международная торговля, рынок кофе и чая, рыночные факторы, импорт и экспорт

INTERNATIONAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE TEA AND COFFEE MARKET IN RUSSIA

O.E. Khlebnikova

bachelor, 3rd course, cathedra of international business and finance

Vladivostok State University of Economics and Service

The article assesses the state of the Russian market of tea and coffee. The features of this market have been considered. An assessment of Russia's international position in the tea and coffee market was conducted. Influencing factors on further development of this particular market in Russia were described.

Keywords: international trade, coffee and tea market, market factors, import and export

Бизнес большого числа фирм, работающих на рынках чая и кофе, имеет прочную основу, поскольку для широких потребительских масс во всем мире эти напитки являются не-

отъемлемой частью ежедневного рациона. Бизнес на рынках чая и кофе имеет три ключевых направления: производство сырья, переработка сырья, сбыт на потребительских рынках. Чай занимает второе место в мире по объему выпиваемой людьми жидкости после питьевой воды, и спрос на чай растет в большинстве стран, в том числе и в России [4].

В России около 98% населения регулярно употребляют чай. В среднем на одного человека приходится 1,2 кг чая в год. Россия находится на пятом месте в мире по потреблению чайного напитка после таких стран, как Индия, Китай, Турция и Великобритания [4]. Объем потребления чая в стоимостном выражении ежегодно увеличивается. Так, за последние три года объем розничной реализации данной продукции вырос на 62%. В 2013 году россияне приобрели чая на общую сумму 110 млрд. рублей. Среди регионов абсолютным лидером по потреблению чая была Москва, где было продано более чем на 21 млрд рублей чайного листа [2].

Крупнейшими странами-производителями продукции чая и кофе являются такие страны как Китай, Индия, Шри-Ланка, страны Африки, Вьетнам, Турция, Индонезия, Аргентина, Грузия, Азербайджан. В России выращивают чай в Краснодарском крае.

Лидерами по выпуску чая в мировом масштабе являются Китай и Индия. На долю Китая в 2015 году приходилось около 42% мирового производства, на долю Индии – 25%.

В мировом импорте чая в тройку ведущих стран покупателей входят Россия, США, Великобритания. Для российского рынка чая характерны большие объемы импорта нефасованного чая для последующей обработки на территории страны. В 2007 году было подписано постановление, суть которого была в снижении ввозных пошлин до 0 % на сельскохозяйственное сырье, не выращиваемое на территории России.

Примерно третья часть продукции чая и кофе прибывает к нам из Шри-Ланки, это примерно треть всего объема продаж. На втором месте Индия с 25%, Китай с основными поставками в виде зеленого чая занимает третью позицию, доля Кении около 9,5%. Далее идут Вьетнам, Индонезия и другие страны.

В 2014 году в Россию было импортировано (с учетом поставок в адрес российских чаеразвесочных компаний) около 170 тыс. тонн чая и кофе. Кофе в России не производится, а собственное производство чая составляет около 3% от общего объема потребления. Поддержку этот сектор в России помогает государственное субсидирование. Минсельхоз России поднял ставки субсидирования чаеводческих хозяйств почти в 2 раза в 2013 году. Благодаря целевой поддержке государства в активный оборот были возвращены около 500 гектаров заброшенных чайных плантаций. В Краснодарском крае действует программа «Развитие чаеводства и субтропического плодоводства» на 2012–2013 годы с объемом финансирования около 120 млн руб. Федеральная поддержка производства северного чая ведется с 2005 года, но плановые результаты по сбору 1 тыс. тонн чая в год пока не достигнуты [5].

Несмотря на поддержку развития рынка чая, кофе и вкусовых добавок, импортозамещение в этой отрасли в России крайне ограничено. Импортозамещение, особенно дополненное тарифными и нетарифными барьерами, как правило, способно до некоторых пор устранить иностранных конкурентов. Одновременно оно также способно защитить национальных производителей и воссоздать монополистическую среду. Но следует признать, что замещение импорта отечественными товарами порой просто стимулирует нарастание дефицита товаров и услуг, обычно разгоняет инфляцию, а то и просто служит интересам государственных монополий и приближенных к ним компаний [1]. Понятно, что замещение импортного чая и кофе товарами отечественного производства просто невозможно из-за отсутствия сырьевой базы.

Анализ современного состояния рынка чая и кофе показывает, что основные позиции на нем занимают не поставщики сырья, а фирмы, которые перерабатывают значительные объемы сырья и стоят гораздо ближе к готовому продукту. На рынке чая и кофе России важную роль играют внутренние дилеры.

По экспертным оценкам, рынок чая и кофе в России достаточно сформирован и насыщен. Около 70% от общего объема перерабатываемого и фасуемого в России чая приходится на Северо-Западный федеральный округ. На российском рынке чая действуют пятерка главных игроков. Это три крупнейших производителя: компании Unilever, Май, Орими-трейд, Ahmad Tea, Сапсан. Именно на данную пятерку приходится около 75% всех продаж чая в России [2].

Главной проблемой российского рынка является наличие чрезмерного количества чайных марок, что усложняет процесс выбора чая для потребителя и сложности для продавцов. Лидеры, контролирующие более 70% рынка, зачастую занимают около 50% места на полке,

что снижает оборачиваемость сетей и замедляет процесс развития чайной категории, поскольку выбор для потребителя усложняется. Кроме того, такой фактор как цена становится все менее значимым для потребителей. Поэтому производители все чаще прибегают к инновациям в упаковке, рекламе и фасовке чая. Кроме этого увеличивается доля травяных чаев, вкусовых добавок, семян, пряностей и т.п. [6].

Не имея собственной сырьевой базы, Россия играет определенную роль на международном рынке чая и кофе, экспортируя переработанную и расфасованную продукцию. В 2014 году российский экспорт кофе и чая составлял 0,29% от общемирового, что позволило России занять 40 место в рейтинге стран-экспортеров кофе и чая. Причем, динамика стоимостных объемов экспорта очень неустойчива (табл. 1) [6].

Таблица 1

Экспорт кофе и чая из России за период 2010–2014 гг., млн долл. США

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Объем экспорта	74,5	85,5	135,7	161,1	142
Темпы роста	н/д	14,80%	58,70%	18,70%	-11,90%

Падение объёмов экспорта с 2014 года произошло, главным образом, из-за политических проблем, так как около 65 % поставок российского чая всегда приходилась на Украину. Теперь же экспорт чая и кофе значительно снижен из-за кризиса в Украине.

Главными импортёрами российской продукции являются Украина, Республика Беларусь, Казахстан, Республика Молдова, Грузия, Германия, Шри-Ланка, Киргизия, Латвия, Польша и Азербайджан. В настоящее время больше всего продукции направляется в Беларусь [6]. В экспорте чая, кофе и вкусовых добавок из России занимают лидирующие позиции два экспортёра: в Москве это ООО «Юнилевер Русь», в Санкт-Петербурге – ООО «Караван». Вклад остальных игроков чуть больше 5%.

Большая часть экспорта данной категории продукции составляют:

- чай без вкусовых добавок;
- чай со вкусо-ароматическими добавками;
- кофе, жареный или нежареный;
- кофе заменители;
- семена аниса, бадьяна, фенхеля, кориандра, тмина;
- перец рода *Piper*; плоды рода *Carpsicum* или рода *Pimenta*, сушеные, дробленые или молотые;
- имбирь, шафран, куркума, тимьян, лавровый лист, карри и прочие пряности;
- гвоздика (целые плоды, цветы и цветоножки);
- корица и цветки коричневого дерева;
- мускатный орех, мацис и кардамон [6].

Если говорить о российском рынке пищевых добавок, то можно отметить следующие основные особенности: стабильный рост объемов продаж, широкий ассортимент, который постоянно обновляется по мере появления на мировом рынке новых видов добавок, интенсивное продвижение российскими фирмами зарубежных разработок, доминирование импортных ингредиентов и сырья, постепенный переход предприятий от торгово-закупочной деятельности импортными ингредиентами к созданию собственных производств или сочетание этих двух видов деятельности, усиление конкуренции за счет выхода на российский рынок все новых зарубежных фирм [7].

Если в последние годы спрос на чай в России относительно стабилен, то спрос на кофе постепенно растет. Рынок кофе является одним из стратегически важных рынков в экономике многих государств, в том числе и России. Сделки по поставкам и продаже кофе, заключаемые на международном рынке, занимают второе место после сделок по продаже нефти [4].

Для Дальнего Востока России характерны те же основные тенденции развития потребительского рынка чая, кофе и вкусовых добавок, что в целом по стране. На рынке чая г. Владивостока представлен достаточно широкий ассортимент. Ведущие позиции на чайном рынке сейчас занимают такие марки, как Гринфилд, Ахмад, Липтон, Хейлис, Брук Бонд, Тесс, Принцесса Нури, Беседа, Майский [3]. По причине отдаленности большинства поставщиков и из-за

курсовых проблем цена на чай на Дальнем Востоке устойчиво растет. Несмотря на это спрос на чай и кофе постоянно растет, особенно во Владивостоке. Это объясняется не только высокой платежеспособностью покупателей, но и тем, что приобретение хорошего качественного чая стало частью культуры и своего рода ритуалом. Также спрос на данную продукцию повышается благодаря популярности здорового образа жизни.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Рынок чая и кофе России практически полностью зависит от поставок готовой продукции и сырья с внешнего рынка и от конъюнктуры мирового рынка. Собственная сырьевая база незначительна, но есть возможности ее небольшого увеличения. Следует рассматривать возможности реализации совместных проектов в этом направлении, прежде всего с Грузией, Азербайджаном, Китаем. Россия обладает немалым потенциалом развития бизнеса переработки чайного и кофейного сырья, благодаря чему является экспортером готовой продукции в ряд стран ближнего и дальнего зарубежья. На российском рынке переработки сырья и продаж готовой продукции выделяются несколько крупных игроков, в том числе дочерние компании мировых производителей. Внутренний рынок готовой продукции устойчиво растет как по стоимостным объемам, так и в сторону развития ассортимента и повышения доли на этом рынке продукции премиум класса. В целом для дальневосточного рынка чая и кофе на характерны общероссийские тенденции.

1. Жилина, Л.Н. К истории вопроса об импортозамещении в России / Л.Н. Жилина, А.О. Строганов, // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (6). – С. 1278–1282.

2. Как попадает во Владивосток лучший чай [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dv-reclama.ru>

3. Калашникова, Д.В. Современное состояние рынка кофе в России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(33).

4. Куприянов, К. Обзор чайного рынка России / К. Куприянов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.habeas.ru>

5. Обзор российского рынка чая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketologi.ru/upload/information_system_16/2/8/3/item_2834/information_items_property_8829.pdf

6. Обзор экспорта российского кофе и чая (категория 09 ТН ВЭД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/industry/detail/3399/>

7. Строганов А.О. Анализ места России на мировом рынке пищевых добавок / А.О. Строганов, Е.А. Леонтьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 4. – С. 155 – 164.

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.97

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КИТАЕ

Ян Синьсю

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

Сунь Юаньюе

магистрант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Китай, являясь самой густонаселенной страной, в настоящее время сталкивается с последствиями политики ограничения рождаемости. Активный рост во второй половине XX века трудоспособного населения в XXI веке сменился сокращением численности трудовых ресурсов, регрессом их возрастной структуры и существенной территориальной неоднородностью. Процессы внутренней миграции отражают концентрацию человеческих ресурсов в крупных и средних городах. Все это создает проблемы с воспроизводством и распределением

человеческих ресурсов в Китае и может негативно отразиться на темпах экономического роста.

Ключевые слова и словосочетания: экономическое развитие Китая, человеческие ресурсы Китая, урбанизация Китая, внутренняя миграция Китая.

CURRENT DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF FORMATION HUMAN RESOURCES IN CHINA

Yang Xinxiu

2 Undergraduate course, Department of International Business and Finance

Sun Yuanyue

1 Undergraduate course, Department of International Business and Finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

China is the most populous country, but now it has the consequences of birth control policy. The demographic "explosion" of the second half of the twentieth century gave way to the reduction of the population, including able-bodied, regressive age structure and a significant reduction in the country's labor potential. The processes of internal migration reflect territorial concentration of human resources in large and medium cities. All this creates problems with the reproduction and distribution of human resources in China and may adversely affect the economic growth.

Keywords: *China's economic development, China's human resources, China's urbanization, internal migration in China.*

Китай является одной из самых динамично растущих экономик мира. Занимая 16,6% в мировом ВВП (первое место в мире в 2015 г.), Китай обладает 18,6% мирового населения. По состоянию на 01 апреля 2016 г. в Китае проживает 1 375 787 тыс. чел., прирост за последние полвека составил 715 млн. чел., или 208%, а среднегодовые темпы прироста населения за тот же период равны 3,8% [5; 8]. С давних времен в силу традиций китайские семьи обычно были многодетными и считались счастливыми, если в семье рождались сыновья, ибо, женившись, они приводили в дом своих жен – дополнительные рабочие руки. Сыновья – что было весьма важно – обеспечивали родителям спокойную старость. «Имеешь дом – не бойся стужи, имеешь сына – не бойся нужды», – говорили в старину. Дочь же, уходившая к мужу, не могла оставаться опорой родителям [6]. Росту численности населения в КНР в XX веке, вплоть до 1980-х гг., способствовали ликвидация голода, определенное повышение материального благосостояния, улучшение системы здравоохранения, ликвидация различного рода инфекционных заболеваний уже в первые годы народной власти, что привело к сокращению детской смертности, увеличению продолжительности жизни.

Китай является страной с самой высокой численностью населения и до 1980-х гг. был страной с самыми высокими темпами роста численности населения. Однако, за последние 35 лет режим воспроизводства населения в Китае изменился коренным образом. По показателю естественного прироста населения его уже не отнесешь к категории слаборазвитых стран: ежегодный естественный прирост населения снизился до 0,49, а средняя продолжительность жизни превысила 70 лет [8]. Такая ситуация является следствием, с одной стороны, проводимой государством жесткой демографической политики, а с другой стороны, улучшения материального положения людей и их медицинского обслуживания.

Помимо чисто демографического фактора, на численность и структуру человеческих ресурсов в Китае влияет еще и такой фактор, как переход от статуса развивающейся страны к статусу индустриальных стран: как показывает практика, в любой стране индустриализация и повышение уровня жизни способствуют сокращению рождаемости и изменению менталитета в сторону творческой и профессиональной самореализации, а отнюдь не семьи.

Жесткие и вполне эффективные мероприятия по ограничению рождаемости за последние 40 лет не только предотвратили 400 миллионов рождений [2], но и привели к существенной деформации возрастной структуры населения. Структура населения отражает наличие определенного половозрастного дисбаланса. Так, на протяжении полувека мужская часть населения существенно превышает женскую: доля мужчин в Китае составляет в среднем 51,5%,

доля женщин, соответственно, 48,5%. Дисбаланс полов в стране на сегодняшний день составляет порядка 40 млн чел. [8].

В возрастной структуре населения объективно доминирует трудоспособное население в возрасте 15–64 лет, однако, на протяжении двух последних десятилетий растет и абсолютная численность, и доля населения в возрасте старше трудоспособного, поэтому уверенно возрастает социальная нагрузка на трудоспособных граждан (уровень иждивенчества). Доля населения в трудоспособных возрастах за период 1982–2015 гг. стремительно возросла с 61,5% до 73,9%, достигнув исторического максимума в 2010 г. на уровне 74,5% [8] (табл. 1).

Таблица 1

Возрастная структура и демографическая нагрузка на трудоспособное население Китая за период 1982–2014 гг.

Год	Доля населения			Коэффициенты демографической нагрузки		
	в возрасте 0–14 лет	в возрасте 15–64 лет	в возрасте 65 лет и более	Уровень иждивенчества детьми, %	Уровень иждивенчества пожилыми, %	Общий коэффициент, %
1982	33,6	61,5	4,9	54,6	8,0	62,6
1990	27,7	66,7	5,6	41,5	8,3	49,8
2000	22,9	70,1	7,0	32,6	9,9	42,5
2005	20,3	72,0	7,7	28,1	10,7	38,8
2010	16,6	74,5	8,9	22,3	11,9	34,2
2014	16,5	73,9	10,1	22,5	13,7	36,2

Источник: [8].

Сегодня китайцы составляют чуть менее трети всего человечества – около 2 млрд человек, из которых 1,36 млрд. живут в Китае, а остальные рассеяны по всей планете. Однако в XXI веке меры государственного регулирования рождаемости скажутся в полном объеме: по прогнозам ООН, к 2030 году население Китая достигнет своего максимума на уровне 1,4 млрд человек, а после 2035 г. начнет снижаться [5].

Возрастная трансформация населения и сокращение трудовых ресурсов побудили в 2000-х годах руководство Китая пересмотреть политику «Одна семья – один ребенок» и отменить ограничения на рождаемость, действующие в стране с 1973 года. По мнению демографов, ожидать роста рождаемости не придется. СМИ приводят результаты опросов китайского населения: «В 2014 году менее 1 млн. семейных пар подали заявки на рождение второго ребенка, что вполнину меньше прогнозируемого. Городские семьи по-прежнему предпочитают из финансовых соображений ограничиться рождением и воспитанием одного ребенка. Из них только 60-65% хотели бы иметь второго ребенка; в деревенских семьях этот показатель достигает 90%» [2]. В отличие от предыдущих периодов, сейчас повышение рождаемости необходимо для поддержания темпов экономического роста, развития человеческого капитала и строительства инновационной экономики, на которую может оказать большое влияние реструктуризация системы образования [3; 7].

Таким образом, сокращение численности трудоспособного населения будет способствовать постепенному исчерпанию источников роста человеческих ресурсов и формированию дефицита рабочей силы, что неизбежно приведет к ее удорожанию: дефицитный ресурс не может быть дешевым. Не исключено, что к середине XXI века Китай начнет импортировать рабочую силу как ресурс для обеспечения устойчивого развития [4].

Сокращение трудовых резервов обостряется еще и тем, что в стране до последнего времени не существовало пенсионной системы как таковой, и ребенок, вырастая, сталкивался с необходимостью в одиночку кормить семью на свои деньги. «Китай попал в своеобразную демографическую ловушку, – заявил «Новым Известиям» Андрей Островский, руководитель Центра экономических и социальных исследований Китая Института Дальнего Востока

РАН. – С одной стороны, страна должна сдерживать темпы роста населения: китайские специалисты подсчитали, что ресурсов КНР хватит на полтора миллиарда человек (сейчас в Китае проживает примерно 1,37 млрд.). Если сегодня каждый десятый китаец преодолел 60-летний рубеж, то к 2030 году, по расчетам китайских специалистов, эта цифра увеличится вдвое и лица старше 60 лет составят 20% населения страны. Общая численность населения КНР к тому моменту возрастет до 1,4 млрд человек против нынешних 1,37 млрд. Государственными пенсиями в Китае обеспечивается малый процент населения, главным образом, госслужащие. Накопления на старость большинство китайцев сделать не успевают, так как среднего заработка в стране хватает только на обеспечение собственных нужд. По той же причине не приходится надеяться на то, что «новых стариков» смогут обеспечить их малочисленные дети. В противном случае 300 млн. нетрудоспособных людей, лишенных средств к существованию, могут создать серьезную социальную напряженность, особенно в крупных городах [1; 2].

Кроме сокращения численности населения, в том числе трудоспособного, и регресса его возрастной структуры, существует проблема мигрирующего населения, вызванная аграрной реформой. Переход на систему семейной подрядной ответственности высвободил значительное количество крестьян. Большинство бывших земледельцев устроилось на местные волостные не поселковые предприятия, сеть которых быстро развивается в сельских районах, часть же двинулась в города в поисках работы на стройплощадках, промышленных предприятиях, в сфере обслуживания. Наплыв мигрантов оборачивается большими хлопотами для городских властей: усугубляется и без того напряженное положение на общественном транспорте, в здравоохранении.

В последнее время заметно растет число городов-миллионеров и других крупных городов, в которых проживает подавляющее большинство жителей, что характерно для процесса урбанизации в Китае. За последние 35 лет численность городского населения увеличилась на 557,8 млн чел., или в 3,9 раза, причем 48% данного прироста пришлось на 1980–2000 гг. и 52% – на период 2001–2014 гг. Период 1980–2000 гг. характеризовался в большей степени ростом количества городов, а период 2001–2015 гг. – разрастанием существующих городов, активным формированием агломераций [8]. Крупные города все больше сталкиваются с проблемой чрезмерной скученности, нехватки источников энергии и сырья, транспорта, недостатками системы образования, вопросами занятости обеспечения жильем, обострения экологической ситуации.

Подобно тому, как другие страны открывали месторождения нефти или алмазов, Китай в конце 1980-х стал обладателем огромных запасов дешевой рабочей силы, мало обремененной заботой о нетрудоспособных членах общества. Эти запасы вначале даже росли, словно открывались новые месторождения, но сегодня начали иссякать, и варианты прогноза исчерпания ресурса различаются несущественно. Весьма вероятно, что к началу 2030-х годов Китай после полувека невиданных успехов войдет в период преодоления трудностей [1].

1. Андреев, Е. Демографические перспективы Китая / Е. Андреев // Электронный журнал Института демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». – № 639 – 640. – 20 апреля – 3 мая 2015 – <http://demoscope.ru/weekly/2015/0639/tema03.php>.

2. Власти Китая отменяют политику «Одна семья – один ребенок» // Официальный сайт ТАСС: Информационного агентства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2388807>.

3. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография / М.М. Брутян, Е.Э. Головчанская, Т.Е. Даниловских и др.; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 164 с.

4. Красова, Е.В. Иностранная рабочая сила как элемент воспроизводства трудовых ресурсов региона / Е.В. Красова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-21. – С. 4722–4726.

5. Мировая демографическая ситуация, 2014 год. Доклад ООН // Официальный сайт Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/.pdf>.

6. Проблемы народонаселения КНР / пер. с кит. и англ.; сост. Е.С. Баженова и А.П. Судоплатова. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.

7. Пэнфэй, Л. Современные тенденции развития китайской системы образования / Л. Пэнфэй, Е.В. Красова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 22–33.

8. Статистический ежегодник Китая 2015 г. // Официальный сайт Национального статистического бюро Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2015/indexeh.htm>.

Рубрика: Экономические науки в целом. Политическая экономия

УДК: 330

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

А.Е. Беззубченко

магистр 1 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Влияние финансовых санкций усугубляется падением цен на нефть, потому что падение цен привело к увеличению потерь притока капитала по отношению к ВВП. Помимо прямых последствий на объем инвестиций, с одной стороны, и на движение капитала, с другой, санкции создают, в долгосрочной перспективе условия для реструктуризации национальной экономики страны, которая является объектом санкций.

Ключевые слова и словосочетания: влияние, оценка, дополнительные отраслевые санкции, валовой внутренний продукт.

THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE RUSSIAN ECONOMY

A.E. Bezzubchenko

Magister of the 1st year, international business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The impact of the financial sanctions has been aggravated by the falling oil prices because the price drop led to increased loss in capital inflow relative to GDP. Apart from direct impact on the volume of investments, from one part, and on the transfer of capital, from other, sanctions create, in long-term perspective, the condition for restructuring of national economy of the country which suffers from the sanctions

Keywords: impact, assessment, additional sectorial sanctions, GDP.

In March 2014, the EU, the U.S. and a number of other states introduced the first sanctions against Russia under the guise of the situation in the Crimea and eastern Ukraine. At first, these were individual sanctions against certain persons and companies that had not a significant impact on the Russian economy as a whole. [5].

However, in July 2014, additional sectorial sanctions were imposed that limited foreign financing for leading public banks and raw commodity companies. They imposed also restrictions on the Russian oil and gas companies' access to advanced production technologies. In response, Russia imposed an embargo on a wide range of agricultural products from Western countries in August 2014.

Today, there seems to be no probability of the sanctions being lifted any time soon, although the situation in Ukraine has somewhat stabilized: since June 2015. The EU announced the extension of the sanctions until at least the end of 2015 (and in December 2015, they were further prolonged until July 31st, 2016 at the very least), while the U.S. actually expanded the list of companies falling under its sectorial sanctions. In turn, Russia has prolonged its food embargo for another year [4].

Although the sanctions have now been in force for quite some time, there still has been no convincing evaluation of their effects, and there is no consensus on their qualitative impact. For example, speaking before the U.S. Congress in January 2015, B. Obama said that «the Russian

economy is in tatters», [4] although some economists believe that the sanctions are of little or no significance.

The IMF of 2015 report on the Russian economy indicates that the sanctions and retaliatory sanctions may lead Russia to experience a reduction in GDP of 1.0%–1.5% over the short term, although the accumulated loss may reach 9.0% of GDP over the medium term. However, this report fails to explicate what is considered short term and medium term [3].

Shirov places the direct impact of the sanctions between 8% and 10% of Russia's GDP but the compensating measures may reduce this figure significantly [4]. However, the Shirov's study does not explicate the time horizon over which this effect may be achieved. According to experts at the Bank of Russia, the sanctions chipped away 0.5% of Russia's GDP during the first year they were in effect and 0.6% during the second year [1]. However, the immediate effects of the sanctions were assessed rather tentatively: these authors assumed only that Russia's private sector lost all access to the foreign capital markets. Rautava and Vercueil (2014) consider the overall effects of the uncertainty associated with Ukraine [10].

The first study (published before the sectoral sanctions were adopted) estimated the impact as a 1 p.p. reduction in the 2014 GDP growth rate (Rautava, 2014).

The second study indicates that in a “de-escalation” scenario in which financial sanctions were gradually lifted, GDP would grow an additional 2 p.p. in 2015 than it would under the scenario of a standing conflict in eastern Ukraine. However, no method of evaluating this effect was cited. Boulanger et al. (2015) considered only the impact of Russia's retaliatory sanctions on public welfare: based on their static model, the authors estimated a reduction of 0.25%. [11].

This paper aims to study the financial channel of the sanctions' impact on the Russian economy that is associated with limits on foreign borrowing. As a result of their economic nature, such borrowing limitations are similar to a sudden stop of capital inflow, i.e., a precipitous decrease in foreign capital inflow. Indeed, the value of foreign capital inflow changed dramatically: in 2014, foreign liabilities in the private sector decreased by USD 37 billion, which sharply contrasted with an increase of USD 115 billion in 2013. An important feature of this drop is that capital flow reversals typically occur as a result of decisions made by investors that are driven by economic logic, whereas in this case, the drop occurred due to administrative restrictions.

First, we evaluate the impact of the sanctions on the basic components of the financial account and calculate how sanctions influence the net outflow of capital from Russia. Then, we conduct a scenario analysis (for the medium term) of the impact of additional capital outflow on certain macroeconomic and fiscal indicators.

We assume that there are only limited effects over the medium term with respect to oil and gas sanctions (due to reduced production) and technological sanctions (due to slower productivity growth caused by problems with importing dual-use products). Thus, the changes in capital flows and the corresponding adjustments in balance of payments considered in this paper are likely to be the most significant consequences of the sanctions in the foreseeable future. The prevalence of the financial effects of the sanctions during the first years, resulting in reduced investment and consumption, is also noted in other works [4], [8]. Unlike these studies, our research presents a more detailed analysis of the impact of sanctions on basic macroeconomic indicators as well as on the components of the balance of payments.

The sanctions were mostly directed at banks (Sberbank, VTB, Gazprombank, Rosselkhozbank, Vneshekonombank, Bank of Moscow) and major publicly owned companies in the fuel/energy sector (Rosneft, Transneft, Gazpromneft) and in the military-industrial complex (Uralvagonzavod, Oboronprom, OAC, etc.). The financial sanctions for those companies in the real sector are expressed in the ban on borrowing with a maturity that exceeds 30 days. However, according to [Orlova \(2014\)](#), there are actually two additional forms of sanctions [3]. First, there are the more severe SDN sanctions that prohibit foreign exchange payments (affecting banks and companies whose owners were subjected to personal sanctions). Second, many Russian banks are affected by the so-called «soft» sanctions, which means stricter technical control over transactions that typically slows down their execution, thereby significantly increasing transaction costs.

The effects of the financial sanctions were magnified because the Russian financial system was consistently opening up and gradually integrating into global capital markets during the preceding period. In 2006, the main restrictions on capital account transactions were lifted, and net inflow began to grow. The 2008 global financial crisis put an end to that; however, the values of both gross inflow and outflow of capital for Russia remained quite high, it means between 3% and 6% of GDP.

Direct effects mean restrictions imposed on the foreign borrowings of Russian issuers. In theory, Russian banks and companies can find alternative creditors, but this option is limited in

practice as a result of the globalization of the financial system, which has actually become a single marketplace. For example, the likely hood of redirecting borrowings to the financial markets of East and Southeast Asia is low due to the weak starting positions of Russian borrowers in Asian markets, in addition to Asian investors' concerns about possible negative reactions from U.S. regulators. [9].

As for indirect effects, investors view the persistent geopolitical tension, the potential for new sanctions or an expanded interpretation of existing sanctions by U.S. and EU regulators as an important source of additional economic risk. Thus, the attractiveness of the Russian economy for Russian and foreign investors has been significantly reduced. As a result, the direct effects of restricted access to foreign borrowings are magnified by the indirect effects of reducing the net capital inflow into Russia due to higher financial risk. While the direct effects limit foreign borrowings for issuers that are subject to the sanctions, the indirect effects have more components: reduced borrowings for all other issuers, a decreased inflow of foreign direct and portfolio investment and (possibly) increased outflow of Russian capital.

As for the reaction to the sanctions, the direct and indirect effects that prevent foreign debt from being refinanced are different from other effects due to their personalized nature, it means, they affect specific issuers, as well as the economy as a whole. The «affected» issuers can react to the sanctions in a number of ways, ranging from buying in domestic foreign exchange market funds to repay the debt, to selling accumulated foreign exchange assets in an amount that is sufficient to make foreign debt payments. As shown in our further analysis, each of these areas plays an important role in determining the overall estimated effects of the sanctions.

Second-order effects involve changes in key macroeconomic indicators (exchange rates, prices, exports and imports, etc.) in response to reduced net capital inflow. Such a shock should be followed by an adjustment in the balance of payments by means of a combination of an increase in the current account and the spending of FX reserves by the Central Bank. The mechanisms for these adjustments were considered by *Gurvich and Prilepskiy (2013)*, who note, in particular, that capital inflow in developing countries depends mostly on its foreign supply rather than on domestic demand [2].

The impact of the sanctions cannot always be definitively decomposed into the aforementioned channels. For example, it is clear that a sharp decrease in the debt liabilities of banks not specifically targeted by the sanctions can be explained as an indirect effect. However, a similar reduction in the liabilities of banks on the sanction list may be caused by both direct and indirect effects, that is, the unwillingness of countries that did not impose sanctions to lend to them due to their concerns about the potential negative reactions by U.S. and EU regulators. As a result, we attempt to evaluate the overall changes in capital flows after sanctions were imposed. Thus, to the best of our ability, we define certain categories of effects that can be identified. For example, we separately calculate the impact of sanctions on gross capital inflow (mainly associated with the actions of foreign investors) and gross outflow (which we consider to be a reaction of Russian banks and companies to changes in capital inflows). [9].

These potential effects of the penalties, distributed over the next 3 years, can be summed up in these terms:

- Absence of refinancing of companies for USD 150-200 billion
- Decrease of direct foreign investments: for USD 30-50 billion
- Reduction of the industrial cooperation: for USD 20-30 billion
- Reduction of access to the advanced technologies: USD 5-7 billion

We notice that the financial part of sanctions' impact amounts to USD180-250 billion whereas the industrial part represents only to USD 25-37 billion. But, it is necessary to insist on the fact that these calculations represent only potential estimation, and that they don't include the possibility of seeking alternatives and other suppliers. The effect the most mattering in the industrial domain, but of very long term (2030) would be a 15 % loss in the oil production. Nevertheless this supposes that the oil companies do not find alternative solutions by turning in particular to Asian suppliers in the cooperation with European or American partners [7].

The consequences of the sanctions are largely (approximately 40%) offset by decreased Russian capital outflow. As a result, the total additional net capital outflow related to the sanctions can be estimated at USD 58 billion in 2014 and USD 160–170 billion over the period from 2014 through 2017.

The economy knew a 3,9 % fall in production, but the industry lowered only 3 %. More important still, the reduction in the real income of the population, which is 10 % on average, but which is more or less important according to the categories of the population. At the same time, we notice that certain branches of the industry known an important growth [6].

In fact, what characterizes the current situation is not a uniform crisis but a period of restructuring, marked by reductions and increases of the production. Thus it is necessary to consider the situation in its aspect of restructuring, and to understand that this situation will go on.

1. Динамика потенциального ВВП России после нефтяного шока: роль сильного изменения относительных цен и структурных жесткостей / Серия докладов об экономических исследованиях // №6. – Август 2015 г. – С. 53.
2. Гурвич, Е. Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики / Е. Гурвич, И. Прилепский // Вопросы экономики. – Сентябрь 2013. – №9. – С. 36
3. Долгин, Д. Санкции – новый вызов / Д. Долгин, Н. Орлова // Центр макроэкономического анализа Альфа-банка. – 31.07.2014.
4. Estimation of potential impact of sanctions on the economic development of Russia and the EU [Electronic resources] // Members' Research Service. – October 2015. – URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI\(2015\)569020_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI(2015)569020_EN.pdf)
5. Financial sanctions: Consequences for Russia's economy and economic policy [Electronic resources]. – URL: <http://www.medicalenc.ru/2/bionika.shtml>.
6. Ivantsev V. l'Économie Russe au début de 2016 [Electronic resources] // Intervention de l'académicien Viktor V. Ivantsev au séminaire Franco-Russe (50ème session), Moscou. – January 25. – URL: <http://russeurope.hypotheses.org/4670>
7. Sanctions & Oil Prices Bring The Russian Economy Near Collapse [Electronic resources] // By Elvin Mirzayev, CFA, FRM. – January 21, 2015 – URL: <http://www.investopedia.com/articles/investing/012115/sanctions-oil-prices-bring-russian-economy-near-collapse.asp>
8. Shirov, A.A., Yantovskiy, A.A., & Potapenko, V.V. n.d. Estimating potential effect of sanctions on economic development in Russia and Eu [Electronic resources] // Russian Academy of sciences. – URL: http://worldeconomicsassociation.net/russia/wpcontent/uploads/sites/20/2015/02/Sanctions_fin4_eng.pdf
9. Ulyukaev A., Mau V. From economic crisis to economic growth, or how to prevent the crisis from turning into stagnation [Electronic resources] // Voprosy ekonomiki.- 2015, vol. 4. – URL: <http://econpapers.repec.org/article/nosvoprec/2015-04-1.htm>
10. Vercueil. J. The impact of sanctions on the Russian economy. Assessing the consequences of the Ukrainian conflict / J. Vercueil. // Note from the Observatoire franco-russe. – 2014. – P. 9.
11. World Economic Outlook Adjusting to Lower Commodity Prices / World economic and financial surveys // October 2015. – P.231

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК: 339.5

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КОНЦЕПТ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.И. Вильдеман

магистрант 1 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

Е.В. Сердюк

магистрант 1 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье представлен анализ теоретического концепта исследования категорий международной торговли и внешнеэкономической деятельности. В условиях углубления интеграции России в международную экономическую систему роль международных и внешнеэкономических связей все более возрастает. Научные теоретические разработки концепций о

внешнеэкономической деятельности, положенные в основу теорий международной торговли, позволили установить, что современная международная торговля и внешнеэкономическая деятельность, как стран, так и отдельных предприятий, опираясь на целый ряд теорий является специфической эволюционной системой взглядов европейских экономистов, сформировавшейся под влиянием указанных теорий, совокупность которых представляет значительный комплекс решений для правительственных органов России, разрабатывающих внешне-торговую политику страны.

Ключевые слова: международная торговля, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, обмен.

THEORETICAL CONCEPT OF THE RESEARCH OF THE INTERNATIONAL TRADE CATEGORIES AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

A.Vildeman
E. Serdyk

1st course magisters, department of international business and finances

Vladivostok state university of economic and service

The article presents the analysis of theoretical concept of the research of the international trade categories and foreign economic activity. The role of international and foreign economic activities grows in conditions of Russian integration intensification in the international economic system. Scientific theoretical developments of economic activity concepts, which are base of theories of international trade, let us determine, that modern international trade and foreign economic activity of countries and enterprises is a specific evolutionary system of European economists' views, which had formed under the influence of mentioned theories, which give a significant system of decisions for Russian state authorities, developing foreign trade policy of the country.

Keywords: international trade, foreign economic activity, foreign economic relations, exchange.

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими проблемами. Развитие международного разделения труда уже в XIX веке повлияло на зарождения межгосударственных связей в мировой экономике. Закономерно, что развитие мирового рынка, происходящее под влиянием глобализации экономики, вызывает масштабные изменения во внешнеэкономической деятельности России. В результате рыночных преобразований ориентация России на относительную замкнутость заменена направлением на «открытость» экономики и интеграцию в мировое сообщество. Для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности страны и предприятий в частности, необходимо осмысление всей совокупности научных взглядов на нее. Вопросы о процессах развития внешнеэкономического взаимодействия стран и сегодня, к сожалению, остаются дискуссионными.

Анализ исследований и публикаций, в которых отображается решение данной проблемы. Анализ научной литературы свидетельствует, что на современном этапе усилилось значение обоснованности взглядов, школ и концепций, которые являются основой для определения сущности внешнеэкономической деятельности. Эволюцию и роль теорий международной торговли и внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) на уровне предприятий, формы государственного регулирования исследовали в своих работах ученые И.Т. Балабанов, В.И. Власов, В.И. Губенко, А.А. Кириченко, П. Пузакова, С.Н. Растворцева, А.И. Кредисов, В.С. А.И. Балабанов, А.П. Киреев, Н.В. Шашло и др.

Изложение основного материала исследования. Внешнеэкономическая деятельность и международная торговля исторически развивались и совершенствовались параллельно. Проблемы внешней торговли интересовали ученых-экономистов на протяжении многих лет. Одна из теорий на время становилась основой экономической политики государства, а через некоторое время, потеряв актуальность, заменялась новой теорией или видоизменялась, превращаясь в новую.

В конце XV в. было сформулировано учение меркантилизма, согласно которому внешняя торговля ориентируется на получение золота. Анализ этой теории позволяет сделать

вывод – экономика страны является независимой, объем производства товаров увеличивается, потому что поощряется государством. Идеи ученых-меркантилистов Т. Мана, Е. Давеланта, У. Петти определили развитие новой теории – классического протекционизма, который допускает контроль государства в сфере внешнеторговой деятельности. Исследования в экономической литературе свидетельствуют о том, что протекционизм или меркантилизм во внешнеэкономической политике государств существовали и существуют и сегодня [1], что является актуальным и для современной России.

Теории международной торговли были сформулированы в конце XVIII – начале XIX в. английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию абсолютных преимуществ, согласно которой выгодность международной торговли объясняется различием в абсолютных издержках производства товаров в различных странах (1776 г.) [2].

Д. Рикардо доказал целесообразность международной торговли, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве товаров, сформулировав принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации, включая модель А. Смита (1817 г.) [3]. Д. Рикардо в исследовании «Начало политической экономии и налогообложения» [3], Р. Торренс в «Очерках о внешней торговле зерном» открывают закон сравнительных преимуществ, согласно которому каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее трудовые затраты сравнительно ниже.

В конце XIX – начале XX в. шведские экономисты Е.Хекшер и Б.Олина (в 20–30 гг. XX в.) разработали теорию, объясняющую причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности. Согласно теории Хекшера-Олина, товары, требующие для своего производства затрат чрезмерных факторов производства и минимальных затрат дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. В середине XX века (1948 г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер, усовершенствовав теорию Хекшера-Олина, уточнили, что в случае однородности факторов производства, совершенной конкуренции и мобильности товаров, международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами [4].

В середине 50-х годов XX века американский экономист российского происхождения В. Леонтьев развивает теорию внешней торговли в работе «Парадокс Леонтьева», где показал, что внешнеэкономическая деятельность влечет за собой не только положительные, но и отрицательные последствия, объясняя длительное существование параллельно двух тенденции во внешнеэкономической политике – свободной торговли и протекционизма [5].

В отдельном ряду стоит теория американского экономиста М. Портера, который в начале 90-х годов XX века выдвигает теорию конкурентных преимуществ, где отображается идея о том, что на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны, в связи с чем, важно понять, как фирма создает и удерживает конкурентные преимущества, а также выяснить роль страны в этом процессе. М. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм: факторы производства определенного количества и качества, условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные, качественные параметры, наличие родственных отраслей, стратегия и структура фирм, конкурентоспособных на мировом рынке, характер конкуренции на внутреннем рынке [6]. На наш взгляд, в совокупность этих детерминант на сегодняшний день целесообразно добавить еще два фактора, которые могут серьезно повлиять на внешнеэкономическую деятельность предприятий: государственное регулирование и формажорные обстоятельства.

Изучение эволюции теорий внешнеэкономической деятельности и международной торговли свидетельствует о появлении и других точек зрения по данному вопросу:

1. Экономический эффект или экономия общественно необходимых затрат при осуществлении экспортной операции возникает в том случае, когда национальная стоимость товара оказывается ниже, чем его интернациональная стоимость. Этот положительный эффект обусловлен наличием абсолютных преимуществ в тех или иных факторах национального производства.

2. Экономия общественно необходимых затрат при импортной операции возникает в противоположном соотношении, то есть когда стоимостный эквивалент необходимых национальных расходов на производство товара в стране оказывается больше валютных расходов на приобретение аналогичного товара по его интернациональной стоимости.

3. В мировой практике часто возникают ситуации, когда экспортируется товар, национальная стоимость которого выше интернациональной, а окончательный экономический эффект достигается при импорте товара со значительно большей экономией общественно необходимых затрат, то есть экономия определяется как совокупный результат осуществления экспортной и импортной операций (теория сравнительных преимуществ в факторах производства).

Таким образом, главным условием присутствия страны на мировом рынке является фактическая экономия ее общественно необходимых затрат на производство импортируемых товаров с учетом использования страной своих преимуществ при участии в международном разделении труда.

Со второй половины XX в., когда международный обмен приобретает «характер взрыва», мировая торговля начинает развиваться быстрыми темпами и характеризуется как «золотые времена» в развитии международной торговли. В течение 1955-1995 гг. мировой торговый оборот вырос в 15 раз, данная тенденция способствовала появлению современных взглядов на управление международной деятельностью, принадлежащих представителям высшего менеджмента транснациональных корпораций. Основным из них является ресурсный подход, согласно которому компания располагает ограниченными ресурсами и должна решить – использовать их внутри страны или на международном уровне.

Научные теоретические разработки положений о внешнеэкономической деятельности, заложенные в основу теорий и концепций международной торговли, развиваясь с конца XV в., позволили установить, что современная международная торговля и внешнеэкономическая деятельность, как стран, так и отдельных предприятий, опираясь на целый ряд теорий (теория абсолютных преимуществ А. Смита, теория относительного преимущества Д. Рикардо и Р. Торренса, теория международной стоимости Дж. С. Милля, система управления ВЭД, основанная на учении Джона Мейнарда Кейнса и классиков монетаризма, теория Хекшера–Олина, парадокс Леонтьева, современные концепции международной торговли, разработанные представителями высшего менеджмента ведущих транснациональных корпораций: концепции экспортных и импортных возможностей), является специфической эволюционной системой взглядов европейских экономистов, сформировавшейся под влиянием указанных теорий.

Подводя итог исследованию теоретического концепта международной торговли и внешнеэкономической деятельности, можно сделать вывод о том, что отдельные теории торговли дополняют друг друга и являются не противоречащими, в совокупности они могут представлять значительный комплекс решений для правительственных органов, которые разрабатывают внешнеторговую политику страны.

Анализ литературы показал, что внешняя торговля – это начальная и наиболее простая экономическая форма товарного обмена между странами. С углублением интернационализации появляются другие категории: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность. В экономической литературе сложилось множество подходов к их трактовке. Категория «внешнеэкономическая деятельность» введена в оборот в начале 80-х годов с переходом на новую систему управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ, сущность которых сводилась к переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий. В предыдущие годы процесс международного обмена товарами назывался «внешняя торговля». В процессе внешнеэкономических реформ сложились два понятия: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.

Процесс становления внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации требует обоснования некоторых аспектов. Формирование системы управления ВЭД началось с момента создания СССР, осуществлялась на уровне торговли с развитыми капиталистическими странами, кооперации и программ помощи развивающимся странам в рамках административно – командной системы и до 1990 года практически была неизменной. Таким образом, управление ВЭД не предусматривало классической рыночной направленности, а внешняя торговля субъектов хозяйствования не была связана с реальным рынком, поскольку осуществлялась только через внешнеторговые предприятия союзных министерств. Начиная с 1990 года, выделяются два субъекта ВЭД: государство и предприятие, и, соответственно, два уровня их деятельности – внешнеэкономические связи на уровне государства и внешнеэкономическая деятельность на уровне предприятий. Формируются законы в области регулирования ВЭД. Этот момент можно считать отправной точкой становления и развития новой, рыночной теории, методологии и практики внешнеэкономической деятельности в России на микроуровне.

С началом рыночных реформ сущность научных исследований в данной области изменилась, но механизмы внешнеэкономической деятельности нельзя считать достаточно исследованными. К сущности понятия внешнеэкономической деятельности ученые подходят с разных точек зрения.

При изучении данного вопроса научный интерес представляют работы Прокушева Е.Ф. Ученый считает, что ВЭД представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей, а внешнеэкономические связи – международные, хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство [7].

Таким образом, по нашему мнению, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций. Необходимыми условиями внешнеэкономической деятельности является выполнение операций по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю, по своевременному осуществлению внешнеторговых операций.

Также в исследованиях ученые категорию внешнеэкономической деятельности рассматривают только как сферу товарного обращения, другие – как механизм взаимодействия экспортеров и импортеров. О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова считают, что ВЭД предприятия – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом на внешние рынки. Согласно определению И.Н. Иванова [8], внешнеэкономическая деятельность – это коммерческая деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанная с их участием в международных экономических отношениях.

Анализ рассмотренных выше подходов позволяет сделать вывод о том, что в составе внешнеэкономической деятельности можно выделить две основные составляющие, которые необходимо учитывать в процессе разработки стратегии внешнеэкономической деятельности – это деятельность по обеспечению международного сотрудничества путем установления, поддержания и развития внешнеэкономических связей и производственная деятельность предприятий. Во многих научных источниках понятие внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи отождествляются. Внешнеэкономические связи предприятия формируются в условиях развития его внешнеэкономической деятельности и элементов внешней среды, влияющих на этот вид деятельности [9].

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Научные теоретические разработки концепций о внешнеэкономической деятельности, положенные в основу теорий международной торговли, позволили установить, что современная международная торговля и внешнеэкономическая деятельность, как стран, так и отдельных предприятий, опираясь на целый ряд теорий (Теория абсолютного преимущества А. Смита, теория относительной преимущества Д. Рикардо и Р. Торренса, теория международной стоимости Дж.С. Милля, система управления ВЭД основана на учении Дж. М. Кейнса и классиков монетаризма, теория Хекшера – Олина, Парадокс Леонтьева современные концепции международной торговли, разработанные представителями высшего менеджмента ведущих ТНК, концепции экспортных и импортных возможностей) является специфической эволюционной системой взглядов европейских экономистов, сформировавшейся под влиянием указанных теорий, совокупность которых представляет значительный комплекс решений для правительственных органов России, разрабатывающих внешнеторговую политику страны [10].

Таким образом, представляется обоснованным рассматривать категорию внешнеэкономической деятельности как совокупность внешнеэкономических операций в сфере производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Внешнеэкономическая деятельность предприятий – это деятельность субъектов хозяйствования, формирующая внешнеэкономические отношения страны по поводу производства и обмена продукцией и услугами. Развитие внешнеэкономической деятельности любой страны связано с развитием международных связей регионов национальных экономик, предприятий. Внешнеэкономические связи представляют собой формы осуществления деятельности на зарубежных рынках, а ВЭД является практической реализацией форм связей.

1. Кириченко, О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.

2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. В.С. Афанасьев; под науч. ред. П.Н. Клюкина. – М.: «Эксмо», 2007. – 960 с.
3. Риккардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; науч. ред., сост., предисл. – П. Н. Клюкин; пер. с англ.: Сраффа П. – М.: «Эксмо». 2009. – 954 с.
4. Heckscher E. The effect of foreign trade on the distribution of income. EkonomiskTidskrift (1919) [Текст] / Translated as chapter 13 in American Economic Association, Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia: Blakiston, 1949, PP. 497–512.
5. Гранберг, А.Г. Василий Леонтьев в мировой и отечественной науке / А.Г. Гранберг // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – №3. – С. 471–491.
6. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: (пер. с англ.) / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
7. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / Е.Ф. Прокушев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2006. – 448 с.
8. Иванов И.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / И.И. Иванов. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 297 с.
9. Шашло, Н.В. Организационно-экономический механизм стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятий / Н.В. Шашло // Организатор производства. – 2015. – № 3 (66). – С. 53–60.
10. Ткаченко, В.Г. Доминирующие факторы эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий АПК регионов / В.Г. Ткаченко, Н.В. Шашло // Экономика АПК. – 2009. – № 8. – С. 19.

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЯ И РОССИИ

Лю Лю

магистрант 2 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье дается краткая история китайско-российского сотрудничества в энергетической сфере и оценка его состояния на сегодняшний день. В ней также на конкретных примерах прогнозируется роль и структура ТЭК Китая на ближайшие годы и на более длительный период.

Ключевые слова и словосочетания: топливно-энергетический комплекс Китая, энергетическая безопасность, международное сотрудничество

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF CHINESE-RUSSIAN COOPERATION IN ENERGY FIELD

The article describes a brief history of Chinese-Russian cooperation in energy field and assesses its present situation. We also use real examples to make a prognosis of the role and structure of the Chinese fuel and energy complex for the nearest years and for a longer period

Keywords: fuel & energy complex, energetical security, international cooperation

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) играет важнейшую роль в мировой экономике, т. к. без его продукции невозможно функционирование всех без исключения отраслей. Он представляет собой сложную систему – совокупность производств, процессов, материальных устройств по добыче топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), их преобразованию, транспортировке, распределению и потреблению как первичных ТЭР, так и преобразованных видов энергоносителей.

В состав ТЭК входят взаимодействующие и взаимообусловленные подсистемы: отрасли топливной промышленности (угольная, нефтяная, газовая, другие), т.е. добывающая подсистема, перерабатывающие отрасли (производство нефтепродуктов, кокса), а также электроэнергетика, преобразующая ТЭР в конечный продукт. Эти подсистемы тесно связаны с металлообработкой, энергетическим машиностроением, электротехнической, атомной отраслями промышленности и со всеми отраслями – потребителями топлива и энергии, а также с транспортом в той его части, которая занимается перевозкой сырья, полуфабрикатов и готовой продукции.

Учитывая численность населения и масштабы экономик АТР, можно прогнозировать влияние региональных процессов на изменения в мировом экономическом порядке в части спроса на энергию и энергоносители. Глобальная конкуренция за доступ к энергоресурсам, прежде всего к нефти, газу и углю, будет возрастать. Эти явления не снимают стоящую перед человечеством задачу обеспечения устойчивого роста мировой экономики и благосостояния населения. В новых геополитических условиях взаимовыгодное энергетическое сотрудничество остается магистральным путем решения проблем экономического развития и обеспечения энергетической безопасности как отдельных стран и регионов, так и во всемирном изменении. Ключевым элементом решения этой задачи является обеспечение надежных поставок энергоресурсов в новые районы их потребления, особенно в основной драйвер роста – экономику КНР. Ну а одним из ведущих производителей и поставщиков на мировом рынке ТЭР является Россия.

В экономике Китая топливно-энергетический комплекс играет весьма значимую роль и, прежде всего, как инфраструктурная отрасль, обслуживающая развитие промышленности и социальной сферы страны.

Согласно данным Государственного статистического управления Китая, в 2010 г. в производстве ТЭР ведущую роль играл уголь (76,8%). Доля прочих источников энергии значительно ниже: нефть – 9,6%, природный газ – 4,3%, электроэнергия, производимая АЭС, ГЭС и ВЭС, – 9,5%.

Потребление первичных энергетических ресурсов в Китае продолжает расти, но темпы роста стабильно сокращаются при еще более низких темпах их производства (табл. 1). Энергоемкость ВВП стабильно снижается [5].

Таблица 1

Производство, потребление и импорт, нефти и газа в Китае в 2010–2014 гг., млн т н.э.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Производство сырой нефти, млн т	204	204	209	213	214
Потребление сырой нефти, млн т	419	433	460	475	501
Импорт сырой нефти, млн т	-215	-228	-251	-263	-286
Производство натурального газа, млрд куб. м	95	103	107	117	127
Потребление натурального газа, млрд куб. м	106	129	144	166	181
Импорт натурального газа, млрд куб. м	-11	-26	-37	-49	-54
Производство угля, млн т	3140	3419	3532	3561	3474
Потребление угля, млн т	3000	3305	3397	3577	3473
Импорт, млн т	140	114	135	-16	0,5
Энергетическая составляющая в ВВП	0,229	0,228	0,223	0,218	0,203

Источник: Enerdata Energy Statistical Yearbook 2015

В энергетической стратегии Китая обозначена цель увеличить долю возобновляемых ресурсов в ТЭБ до 16% к 2050 г., одновременно сократив долю угля с 70% в 2010 г. до 43% в 2050 годах соответственно. В электроэнергетике упор будет сделан на оптимизацию структуры производства электроэнергии, в т. ч. за счет развития атомной, гидроэнергетики, солнечной и ветроэнергетики [1].

Значительное внимание уделяется диверсификации источников импортных поставок энергоресурсов и развитию энерготранспортной инфраструктуры на территории страны, в т.ч. строительству единых систем нефте- и газопроводов, линий электропередач.

Таблица 2

**Планы по изменению структуры потребления первичных энергоресурсов
в Китае в 2020–2050 гг.**

Год	Уголь	Нефть	Природный газ	Возобновляемые энергоресурсы	Атомная энергия
2020	<57%	22%	9%	10%	2%
2030	<52%	19%	10%	12%	7%
2050	<43%	18%	12%	16%	13%

Россия занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов и активно участвует в мировой торговле ими. Страна занимает первое либо одно из первых мест в мире по запасам минерального топлива, а также по потенциальным запасам гидро- и альтернативных источников энергии. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) также играет ключевую роль в экономике страны, обеспечивает более 45% поступлений в доходную часть консолидируемого бюджета Российской Федерации, доля отраслей ТЭК в объеме внутреннего валового продукта составляет почти 30%.

Российский ТЭК обеспечивает собственные потребности в энергоресурсах и является одним из основных поставщиков топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на мировые энергетические рынки. В товарной структуре российского экспорта на долю только нефти и газа приходится почти половина его стоимостного объема.

Основой решения стратегических задач, стоящих перед ТЭК России является инновационное развитие его отраслей. На сегодняшний день Минэнерго России подготовлен и реализуется утвержденная Правительством дорожная карта по внедрению инновационных технологий и современных материалов в отраслях топливно-энергетического комплекса на период до 2018 года, сформирован набор инструментов поддержки инновационного развития как на уровне государства, так и компаний ТЭК с государственным участием.

Для выбора приоритетов научно-технической политики в ТЭК на долгосрочную перспективу завершается формирование системы мониторинга и прогнозирования научно-технического прогресса в энергетике. Ее ключевым элементом станет прогноз научно-технологического развития Российской Федерации в отраслях ТЭК до 2035 года.

Немаловажное значение в долгосрочной стратегии, целях и прогнозах занимает сотрудничество ведущих стран – производителей и потребителей энергии.

Между Россией и Китаем в настоящее время складывается новое (деидеологизированное, по утверждениям официальных лиц обеих стран) партнерство, когда нет ведущего и ведомого. Когда базовым принципом является невмешательство во внутренние дела друг друга, признание их такими, какие они есть, а союз двух государств не направлен против третьих стран. Партнерство, в котором участвуют и госструктуры, и бизнес (частный сектор), и институты гражданского общества.

Основу этого партнерства, как его понимаем мы в Китае и как, по нашему мнению, понимают его наши российские коллеги, составляет совпадение коренных интересов двух наших стран, понимание того, что эпоха гегемонизма отдельных стран и их союзов окончательно ушла в прошлое, а развитие мира требует новой, уже не энергетической, а глобальной политической перебалансировки отношений.

Советско-китайское сотрудничество в энергетической сфере началось практически сразу после образования Китайской Народной Республики в октябре 1949 г. Кроме традиционного вида – торговли – оно включило техническое содействие, оказанное СССР Китаю в сооружении промышленных и энергетических объектов (электростанции, ЛЭП и другие инфраструктурные объекты). Сегодня Китай самостоятельно строит атомные электростанции, возводит крупнейшие в мире ГЭС («Три ущелья» мощностью более 16 тыс. МВт), но началось это именно в 50-х гг. прошлого века.

Ныне российско-китайское сотрудничество в области энергетики осуществляется в рамках энергодIALOGA Россия-Китай, который создан в целях укрепления практического взаимодействия и координации сотрудничества двух стран в сфере энергетики по следующим направлениям: нефтегазовый комплекс; угольная промышленность; электроэнергетика, включая атомную энергетику; а также энергоэффективность и возобновляемые источники энергии. Большое внимание уделяется вопросам энергетической безопасности при дальнейшем развитии сотрудничества.

В ближайших перспективах такого взаимодействия российские компании могли бы принять участие в геологоразведочных и добывающих проектах в акватории КНР (в Бохайском заливе, Восточно-Китайском и Южно-Китайском морях), в газораспределительных и других проектах.

Стремление Китая к диверсификации различных видов и источников энергии понятно и обосновано. Взаимное сотрудничество становится примером того, как, диверсифицируя рынки и, соответственно, источники поставок, можно концентрировать усилия на нескольких масштабных проектах, подобных трем вышеназванным (Евразийского экономического союза, Шанхайской организации сотрудничества и китайского сухопутного проекта «Экономический пояс Великого шелкового пути», или Нового шелкового пути) [2].

В России идея Председателя КНР Си Цзиньпина о развитии Экономического пояса шелкового пути рассматривается как важный элемент дальнейшего усиления экономической интеграции стран Евразии. Стремление КНР диверсифицировать различные виды и источники энергии, обеспечить надежные сухопутные поставки нефти и газа из РФ и стран Центральной Азии совпадает с заинтересованностью руководства России в развитии экономики Восточной Сибири и Дальнего Востока [4].

Говоря об энергетической безопасности, Китай и Россия считают, что одной из важнейших ее составляющих является баланс интересов производителей и потребителей энерго-ресурсов, а также надежность транзитных стран. Подобный баланс обеспечивает модель энергобезопасности, основанная на принципах взаимозависимости и взаимопроникновения.

Отметим также: уже в конце 90-х годов прошлого века усилиями ученых-глобалистов стало расти понимание того, что проблему энергетической безопасности нельзя решить усилием лишь одной, даже самой крупной, страны, что решение проблемы энергетической безопасности находится на путях экономического сотрудничества. Именно этот характер глобальных проблем (а энергетическая, безусловно, относится к таковым) подразумевает, в частности, их воздействие на все страны и народы мира и возможность их решения/смягчения только на пути международного сотрудничества. Подобное понимание сути процесса формирования энергетической безопасности в современных условиях стало еще более востребованным, чем прежде.

И в заключение перечислим те энергетические объекты, сооружение которых в рамках китайско-российского сотрудничества уже началось и должно быть в недалеком будущем завершено.

Строительство нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО), который обеспечивает восточное направление экспорта российской нефти. Учитывая объем строительства, а также освоение и обустройство новых восточносибирских месторождений нефти, реализация проекта осуществляется поэтапно. К настоящему времени построена линейная часть нефтепровода на всем его протяжении большая часть нефтеперекачивающих станций. Завершение работ запланировано в 2019 году. Предполагается увеличение пропускной способности трубопровода до 80 млн тонн нефти ежегодно.

Строительство газотранспортной системы «Сила Сибири» общей протяженностью первой очереди порядка 4000 км даст возможность ежегодно экспортировать в Китай 38 млрд м³ российского газа в течение 30 лет.

Строительство газопровода «Алтай» открывает для Китая возможности прямого доступа к крупнейшей в России Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, суммарные разведанные запасы природного газа которой превышают 46 трлн. куб. м. [3]

Таким образом, можно подытожить, что в рамках реализованных, реализуемых и задуманных проектов весьма успешно осуществляется стратегия повышения энергобезопасности Китая и России на основе сотрудничества между двумя государствами.

1. Скрябина, М.С. Система управления энергетической отраслью Китайской Народной Республики / М.С. Скрябина // «Право и управление. XXI век». МГИМО-Университет. – 2013. – № 3. – С. 95–102.

2. Строганов А.О. Россия в системе интересов китайского бизнеса / А.О. Строганов, Л.Н. Жилина // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 11 (7). – С. 1425–1430.4.
3. Тимошилов, В. Восточный вектор газовой программы. Государственный подход [Электронный ресурс] / В. Тимошилов // *Корпоративный журнал «Газпром»*. – 2014. – №10. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/press/reports/2014/eastern-vector>
4. Шафраник, Ю.К. Российско-китайское сотрудничество как фактор энергетической безопасности / Ю.К. Шафраник // *Академия энергетике*. – 2016. – № 1 (69) – С. 4–6. – Режим доступа: http://www.energoacademy.ru/images/academy/journals/69/04_06.pdf
5. Enerdata Energy Statistical Yearbook 2015 [Electronic resource] // Enerdata Intelligent Consulting. – URL: <https://yearbook.enerdata.net/>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КНР И РОССИИ

Цзан Юнмэй

магистрант 2 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье делается анализ политических, экономических, географических и иных предпосылок китайско-российского приграничного сотрудничества. Вкратце на отдельных примерах характеризуются основные его формы – торговля и инвестиции. Дается оценка перспективных проектов в данной области

Ключевые слова и словосочетания: *приграничное сотрудничество, национальные интересы, внешняя торговля, инвестиции, транспортные и энергетические проекты*

SOME ISSUES OF THE DEVELOPMENT OF CHINESE-RUSSIAN TRANS-BORDER ECONOMIC COOPERATION

In the article there is made an analysis of political, economic geographical and other motives for Chinese-Russian trans-border cooperation. Using several examples principal forms of it are characterized. We are giving an assessment of promising projects in the field

Keywords: *trans-border cooperation, national interests, foreign trade, investments, transportation & energy projects*

В комплексе китайско-российских экономических и иных отношений большую роль играет приграничное (иной близкий, но более широкий термин – трансграничное) сотрудничество. Такого рода взаимодействие осуществляется на сравнительно не большой сопредельной территории, непосредственно примыкающей к границе двух (или более) государств.

Традиционно к приграничным территориям относят три китайских провинции на Северо-Востоке страны – Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин, а также четыре субъекта Российской Федерации на Дальнем Востоке России – Амурскую область, Приморский и Хабаровский края, Еврейскую автономную область. В более широком смысле термин «приграничное сотрудничество» можно распространить и на территории, соседствующие с вышеназванными, имея в виду их роль в китайско-российском диалоге. Это – Автономный район Внутренняя Монголия (АРВМ) в Китае, а также Красноярский край, Кемеровская и Иркутская области Сибирского федерального округа России. [1]

Важной основой для сотрудничества России и Китая является совпадение национальных интересов. Россия и Китай, являясь соседями и крупнейшими странами мира, имеют совместную границу протяженностью более 4300 км. Протяженная российско-китайская граница, формировавшаяся в течение более 300 лет, стала естественной основой приграничного сотрудничества.

Как России, так и Китаю необходимо ускоренное экономическое развитие, которое возможно только в условиях внутривластной и внешнеполитической стабильности. В этом плане поддержание стабильных и добрососедских отношений друг с другом крайне важно для обеих стран.

Успешное решение пограничных вопросов имеет огромное значение для российско-китайских отношений. В результате длительных переговоров российско-китайская граница впервые четко определена. В книге «Россия – Китай: стратегическое партнерство на современном этапе» автор Ю.В.Чудодеев отметил, что «к настоящему времени завершены демаркационные работы на всем ее протяжении, установлено почти 1200 пограничных и створных знаков, составлено описание прохождения линии границы, оформлены соответствующие демаркационные документы и т.д.» [6] Урегулирование пограничной проблемы, давая импульс развитию двухсторонних отношений между Россией и Китаем, является успешным примером для решения серьезных государственных проблем.

Межрегиональное и приграничное сотрудничество между Россией и Китаем является важной неотъемлемой частью двусторонних экономических, политических, культурных и научных связей. Оно стимулирует развитие приграничных районов двух стран. Многие субъекты Российской Федерации имеют торгово-экономические контакты с провинциями КНР и наоборот, но как показала практика, наибольшие перспективы в этом отношении имеют именно вышеперечисленные территории.

Из сфер реального и потенциального приграничного сотрудничества выделим наиболее перспективные, это – торговля товарами и услугами, инвестиционные и научно-образовательные проекты, туризм, трудовая миграция, культурное сотрудничество и обмены. Среди же целей такого взаимодействия отметим содействие экономическому развитию (росту и занятости) приграничных районов, активизация обращения товаров, создание дополнительных экономических возможностей для субъектов малого предпринимательства сопредельных территорий, развитие технологических обменов и передача инвестиционных технологий и услуг, а также развитие добрососедских гуманитарных отношений.

Одной из сравнительно новых форм приграничного сотрудничества является создание зон сотрудничества между приграничными районами России и Китая. Комплексная беспопышная зона, зона приграничного технико-экономического сотрудничества, российско-китайская зона трансграничного сотрудничества и другие зоны сотрудничества на границе России и Китая представляют собой уникальный опыт для обеих стран. Создание комплексных беспопышных зон в пяти важных китайских терминалах (Суйфэньхэ, Дуннин, Фуюань, Хэйхэ, Маньчжурия) способствовало бы развитию торговой и инвестиционной политики, что в свою очередь привело бы к улучшению условий приграничной торговли и инвестиционной среды.

Взаимная торговля продолжает оставаться важнейшей формой приграничных связей. На рис. 1,2 приводятся данные о масштабах торговли произвольно выбранных приграничных территорий КНР и Российской Федерации со своими соседями [4].

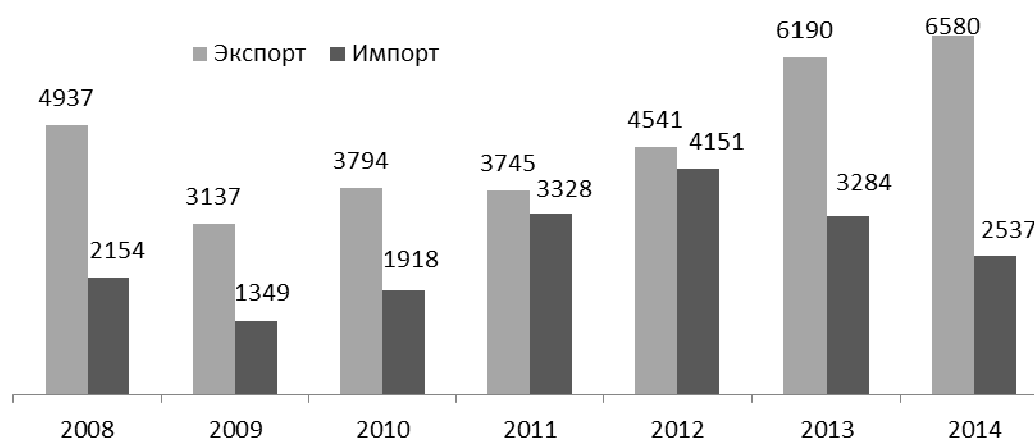


Рис. 1. Приграничная торговля провинции Хэйлунцзян с четырьмя приграничными субъектами ДФО, млн долл. США

Обращает на себя внимание почти стабильное возрастание экспорта из китайской провинции, за исключением 2009 года, впрочем, по понятным причинам. Тогда российская экономика в целом и ее регионы испытали первый в 21м веке экономический кризис с падением производственного и личного потребления.

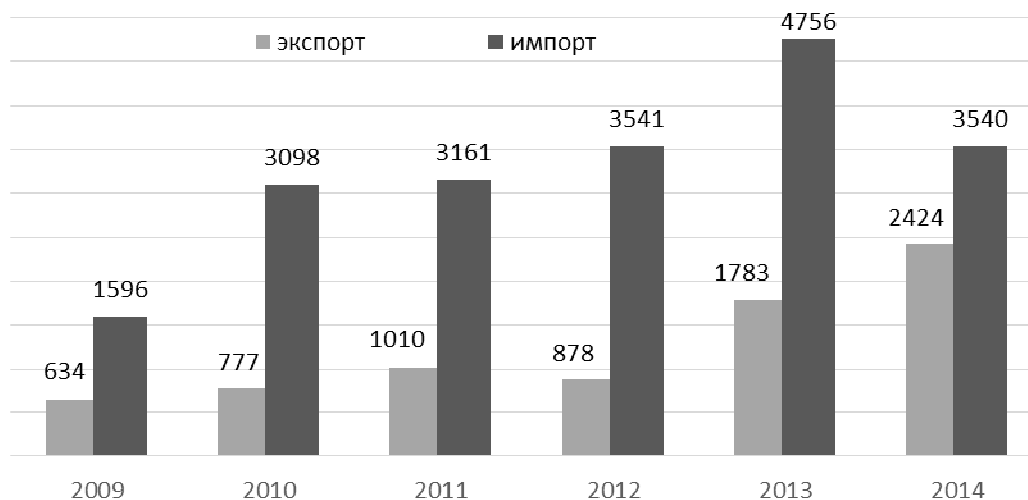


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Приморского края с КНР, млн долл. США по данным ДВТУ [5]

Что касается товарооборота Приморского края, то здесь сокращение экспорта пришлось и на 2009, и на 2012 годы, импорт стал снижаться в 2014 году после периода роста. Общемировой конъюнктурой объяснить это сложно, поэтому приходится списывать на секторальные колебания.

Вторым значимым направлением в приграничных отношениях является инвестиционное сотрудничество. Здесь необходимо отметить следующие факторы его наращивания. В первую очередь это деятельность особых экономических зон и перспективы их развития, включая начавшие функционирование территории опережающего развития (ТОР) в приграничных регионах России и вообще на Дальнем Востоке, а также начало работы в 2015 г. режима «Свободный порт Владивосток (СПВ). Во-вторых, именно на этих территориях осуществляются крупные совместные транспортные и энергетические проекты – нефтепровод ВСТО (Восточная Сибирь – Тихий океан с ответвлением на китайский Дацин в провинции Хэйлунцзян), газопроводы «Сила Сибири» и «Алтай» [3].

Отдельно следует упомянуть растущие инвестиции из Китая в приграничные регионы России – в розничную торговлю, сельское и лесное хозяйство, строительство и недвижимость, общественное питание, производство товаров народного потребления.

Среди новых инициатив сотрудничества в приграничных регионах можно выделить следующие:

- рамочное соглашение о перспективных направлениях сотрудничества между провинцией Цзилинь и Приморским краем, между Яньбянь-Корейским автономным округом и Владивостоком (апрель 2015);
- развитие регионального сотрудничества в районе реки Тумыньцзян (Туманной), которая дополняет расширенную Туманганскую инициативу с помощью пилотной зоны Чанчунь – Гирин – Тумынь;
- проект строительства современной кольцевой автомагистрали и скоростной железной дороги между Хуньчунем и Владивостоком;
- создание международного транспортного коридора, оканчивающегося на берегу залива Петра Великого как части Большого Владивостока и рассматриваемого в перспективе в качестве артерии, связывающей Северо-Восточный Китай и Европу;
- проект строительства комплекса с грузооборотом 60 млн тонн в год на берегу бухты Троицы;
- создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа в городе Владивостоке (производство автомобильных двигателей на экспорт, производство аппара-

туры связи совместно с китайской компанией Huawei, производство медицинского оборудования, станкостроение) [2].

Оценивая состояние и перспективы трансграничного проекта «Туманган», следует понимать, что для Китая – это многовекторное развитие инфраструктуры Яньбяньского округа. Однако, чтобы эта инициатива успешно развивалась, Яньбяню необходимы встречные действия со стороны соседних государств, и прежде всего России и КНДР. В связи с этим провинциальное правительство возлагает особые надежды на пилотную зону развития Чанцзиту, включающую в себя города Чанчунь, Цзилинь, и в том числе дельту реки Тумэньцзян (Туманная) с городом Тумэнь. В апреле 2012 г. Госсовет учредил «пилотную зону международного сотрудничества в городе Хунчунь», пограничном с Россией. Согласно планам, к 2020 г. объем валового внутреннего продукта, производимого на экспериментальной территории, должен вырасти в 4 раза, что окажет мультипликативный эффект и на экономику Приморского края [1].

Перечисленные проекты и инициативы внушают надежду на интенсификацию российско-китайского приграничного сотрудничества. Но в то же время некоторые проблемы, которые сформировались достаточно давно, остаются все еще актуальными. К таким проблемам можно отнести следующее:

- наличие «серой таможни» во взаимной торговле, поэтому требуется более совершенное законодательство для препятствия коррупции;

- диспропорция структуры взаимной торговли, а это означает, что российские предприятия должны переходить от поставок в КНР сырья и энергоносителей к экспорту продукции с высокой добавленной стоимостью и созданию технологичных совместных предприятий;

- невысокое качество товаров двусторонней торговли, и здесь пути решения состоят в возрастании ответственности предприятий и предпринимателей за репутацию и качество, контроль со стороны государственных органов;

- сохраняется несовершенная инфраструктура приграничного сотрудничества, в частности с российской стороны неудовлетворительное состояние пограничных и таможенных переходов, а также качество транспортных и информационных услуг.

- неблагоприятный экологический имидж китайского предпринимательства и совместных проектов в сфере лесного хозяйства и сельскохозяйственного производства. Примером может служить проект Амазарского лесопромышленного комплекса в Забайкальском крае.

Подытоживая вышесказанное, можно утверждать, что несмотря на сохраняющиеся проблемы в двухстороннем приграничном сотрудничестве (а они всегда будут), оно развивается в целом поступательно и имеет серьезные перспективы.

1. Волынчук, А.Б. Китайские подходы к развитию трансграничного сотрудничества в Северо-восточной Азии (на примере Яньбянь-Корейского автономного округа) / А.Б. Волынчук, С.В. Севастьянов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 23. – С. 62–65.

2. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина, А.О. Строганов // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11 (7). – с. 1425 – 1430.

3. Красова, Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы, риски / Е.В. Красова, Ма И. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 6 (42). – С. 108–122.

4. Статистика товарооборота провинции Хэйлунцзян с регионами Дальнего Востока России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://harbin.customs.gov.cn/publish/portal118/tab63058/>

5. Статистика товарооборота субъектов ДФО с зарубежными странами [Электронный ресурс] // Дальневосточное таможенное управление. Статистика. Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/authorities>

6. Чудодеев, Ю.В. Россия – Китай: стратегическое партнерство на современном этапе (проблемы и перспективы) / Ю.В. Чудоев. – .: Издательство: ИВ РАН, 2011. – 224 с.

ИНИЦИАТИВА КИТАЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Чжан Юйчэнь

Чжоу Ваньюй

магистранты 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Китайские государственные инициативы по созданию «экономического пояса Шелкового пути» и «морского Шелкового пути XXI века» («один пояс, одна дорога») будут содействовать экономическому сотрудничеству и развитию в странах, расположенных вдоль них и в самом Китае.

Ключевые слова и словосочетания: международное экономическое сотрудничество, экономическое развитие, внешняя торговля, прямые инвестиции, экономический пояс Шелкового пути.

CHINESE INITIATIVE FOR DEVELOPMENT INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION

Zhang Yuchen

Zhou Wanyu

1st year magisters, chair of international business and finances

Vladivostok state university if economic and service

Chinese state initiative in building of “economic belt of the Silk Road” and “the 21st Century Maritime Silk Road” (“Belt and Road”) will promote economic cooperation and development in the countries located along the roads and in China.

Keywords: international economic cooperation, economic cooperation, foreign trade, direct investments, the Silk Road Economic Belt

В последние годы Китай выдвигает государственные инициативы, которые оказывают и будут оказывать большое влияние на развитие международного экономического сотрудничества.

Председатель КНР Си Цзиньпин в сентябре 2013 года в Астане (Казахстан) провозгласил инициативу «один пояс, одна дорога». Эта глобальная стратегия включает проекты «Экономический пояс Шёлкового пути» и «Морской Шёлковый путь XXI века».

Целями строительства нового шелкового пути было объявлено следующее:

– укрепление политических связей, которое могло бы дать развитие экономического сотрудничества;

– усиление транспортного сообщения посредством создания крупного транспортного коридора, охватывающего восточные, западные и южноазиатские территории;

– содействие международной торговле с акцентом на устранение препятствующих ей институциональных барьеров и сокращение торговых и инвестиционных издержек;

– развитие валютно-финансового сотрудничества между государствами;

– укрепление международных отношений.

Китайский лидер также обозначил принципы, согласно которым, проводя политику Шёлкового пути, Китай обязуется не вмешиваться во внутренние дела стран Средней Азии, не стремится занять доминирующее положение в Азиатском регионе и не преследует цель создания собственных сфер экономического влияния (политика «трёх нет») [2].

Концепция нового шёлкового пути включает в себя множество инфраструктурных проектов, которые должны в итоге опоясать всю планету. Проект всемирной системы транс-

портных коридоров соединяет всю Среднюю и Восточную Азию, Ближний Восток, Европу, Африку, а также связывает Юго-Восточную Азию с Австралией. Есть даже проекты строительства железнодорожного туннеля и автомобильного моста через Берингов пролив для подключения Транссиба к североамериканской железнодорожной системе и железнодорожного туннеля между Кореей и Японией. Таким образом, проекты в рамках нового шёлкового пути включают железные дороги и шоссе, морские и воздушные пути, трубопроводы и линии электропередач, всю сопутствующую инфраструктуру. По самым скромным оценкам, НШП втянет в свою орбиту 4,4 миллиарда человек – более половины населения Земли [1].

В течение следующих пяти лет совместно с заинтересованными сторонами Китай будет содействовать развитию шести транспортных экономических коридоров, а именно: Китай-Монголия-Россия, новый евроазиатский сухопутный мост, центральный Китай-западная Азия, Китай-Полуостров Индокитай, Китай-Пакистан, а также Бангладеш-Китай-Индия-Мьянма.

На рис. 1 представлена схема маршрутов шёлкового пути.



Рис. 1. Схема маршрутов шёлкового пути

Реализация проекта строительства транспортной инфраструктуры (железных и автодорог, трубопроводов, портов) должна привести к существенному росту внутриевразийской торговли и к интенсификации экономического развития огромных внутренних территорий Евразии, а также и стран Южной и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки, куда должен будет дойти «Новый шёлковый путь», включая его морскую составляющую. Пока осуществляется главным образом политическая, информационная и организационная подготовка проекта.

В октябре 2014 г. была анонсирована инициатива Китая по учреждению Азиатского инфраструктурного инвестиционного банка и в ноябре был создан Инфраструктурный фонд Шелкового пути с капиталом 40 млрд долл. США. В начале 2015 г. инициатива «Один пояс, одна дорога» была одобрена Госсоветом КНР для реализации [5].

В рамках данной инициативы Китай фактически принял на себя обязательства по инвестированию в развитие инфраструктуры и ресурсов стран, расположенных вдоль нового Шелкового пути, что должно повлечь за собой расширение всестороннего экономического сотрудничества между Китаем и этими странами. Определенная унификация и объединение инфраструктур этих стран создает дополнительные возможности для инвестиций китайских компаний в их промышленные и потребительские отрасли [3].

Строительство «пояса шёлкового пути» является своеобразным китайским планом глобального развития и сотрудничества, составной частью китайской внешнеэкономической политики и дипломатии. В 13-м пятилетнем плане КНР (2016-2020 годы) реализация данного проекта является одним из приоритетов и механизмом, поддерживающим политику дальнейшей открытости Китая и всестороннее развитие национальной экономики.

Основной идеей инициативы по созданию «пояса шёлкового пути» является торговое и инвестиционное сотрудничество. Объединение инфраструктур должно создать для такого сотрудничества самые удобные условия. А финансовое сотрудничество должно обеспечить

надежную финансовую поддержку для инвестиций в торговлю. Гуманитарные обмены помогут всем странам-участницам стать более открытыми для экономического сотрудничества.

С 2006 года, когда был взят активный курс на «выход вовне» китайских компаний, КНР уделяет много внимания созданию зон торгово-экономического сотрудничества за рубежом в целях распространения и использования китайского опыта индустриальных парков. Китайские предприятия уже построили 75 зон сотрудничества в 34 странах, привлекая для участия в них более 1200 предприятий. В числе этих предприятий более 720 были основаны с китайскими инвестициями, благодаря чему были созданы миллионы рабочих мест для местного населения. Можно взглянуть на зоны в Таиланде, Камбодже, Эфиопии и Нигерии, на примере которых разрабатываются новые проекты. Здесь следует упомянуть Бангладеш, где китайская и бенгальская стороны сотрудничают в создании «Текстайл Сити». После завершения работ на его предприятиях будет занято 200 тыс. работников [4].

Конечно же, Китай, прежде всего заинтересован в развитии своей экономики. Поэтому одна из главных целей инициативы «один пояс, одна дорога» – это развитие центральных и западных регионов Китая. На эти регионы приходится 86% территории страны, 58% населения и только 15% внешнего товарооборота и 16% принятых Китаем прямых иностранных инвестиций.

Министр коммерции КНР Гао Хучэн сказал, что Китай должен предпринять усилия в рамках инициативы «один пояс, одна дорога», чтобы способствовать открытости и взаимодействию между восточными, центральными и западными регионами. Это подразумевает сдвиг «открытости» вглубь от прибрежных провинций, а также регионов вдоль долины реки Янцзы к внутренним районам страны. Этот момент очень важен с учетом программы выравнивания уровней жизни в Китае, так как большое количество бедных людей в Китае проживает как раз в удаленных регионах [4].

В настоящее время к инициативе по созданию «пояса шёлкового пути» положительное отношение выразили более 70 заинтересованных стран и международных организаций. Многие страны заявили, что тщательно изучают план Китая. Можно привести целый ряд примеров, заключенных в рамках китайской инициативы двусторонних и многосторонних договоренностей.

В частности, Китай и Россия подписали совместную декларацию о сотрудничестве между «экономическим поясом Шёлкового пути» и Евразийским Экономическим Союзом. Китай также достиг принципиальных договоренностей с Евросоюзом об участии в проекте «пути» Европейского инвестиционного проекта. Помимо того, Китай начал сотрудничество по разработке стратегии и планов развития в этой области с Казахстаном, Монголией, Индонезией и некоторыми другими странами. В числе проектов значатся высокоскоростная магистраль между Джакартой и Бандунгом в Индонезии, железнодорожная магистраль Белград-Будапешт, восточная трасса газопровода «Сила Сибири». Закончена разработка и началось осуществление логистического проекта между портом Гвадар в Пакистане и китайско-казахстанской магистралью до порта Ляньюнган на Желтом море. Примерами успешного глобального сотрудничества могут служить совместный китайско-белорусский индустриальный парк, китайско-малайзийский индустриальный парк Кинчжоу, малайзийско-китайский индустриальный парк Куантан, китайско-индонезийский индустриальный парк, китайско-египетская зона экономического и торгового сотрудничества в зоне Суэцкого канала.

По оценкам китайских и международных экспертов, работы в рамках проекта продвигаются очень быстро. Развивается приграничное сотрудничество в зоне Хоргос (Казахстан), аналогичная зона в Мохан-Ботене (Лаос). Создание приграничных зон экономического сотрудничества на территории Монголии, которые последняя обсуждает с другими странами, также является китайским предложением. Многие международные эксперты уже назвали китайскую инициативу новым «планом Маршалла». [4]

После двух лет совместных усилий Китая и других государств начали проявляться положительные результаты проекта «один пояс, одна дорога». Так, по данным Министерства коммерции КНР в 2015 году прямые инвестиции компаний из заинтересованных в проекте стран увеличились на 18,2 %, достигнув 14,8 млрд долл. Сумма подписанных к маю 2016 года контрактов составила 92,6 млрд долл. с приростом за год на 7,4 %.

Что касается чисто внутренних вопросов, то Китай уделяет большое внимание созданию и развитию национальных экономических и технологических зон в целях реализации своих институциональных реформ и реформ хозяйственного механизма. В настоящее время в

КНР действует 219 таких зон, которые способствуют развитию открытой экономики, являются мотором роста промышленности, развития инновационных экологически чистых технологий. Инновации в структуре и механизмах осуществляются в том числе в рамках совместной реализации проекта «нового шелкового пути» и стратегии развития экономической зоны реки Янцзы.

Сегодня Китай обладает финансовыми ресурсами и высокими технологиями в различных инфраструктурных секторах. К ним, например, относятся информационные технологии (включая телекоммуникации), производство новых материалов, технологии на транспорте (авиация, строительство скоростных железнодорожных магистралей), технологии в энергетической сфере (разведка и разработка энергоресурсов, строительство трубопроводов, электроэнергетика, ядерная энергетика). Предполагается, что эти технологии в той или иной степени могут передаваться соседним странам вдоль нового Шелкового пути при финансовой поддержке Азиатского инфраструктурного инвестиционного банка и посредством китайских прямых инвестиций [3].

1 Новый шёлковый путь [Электронный ресурс] // Руксперт. – Режим доступа: http://ruxpert.ru/%CD%EE%E2%FB%E9_%F8%B8%EB%EA%EE%E2%FB%E9_%EF%F3%F2%FC.

2 Панов, А.М. «Экономический пояс шёлкового пути»: перспективы российско-китайского сотрудничества [Электронный ресурс] / А.М. Панов // Киберленинка. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-poyas-shyolkovogo-puti-perspektivy-rossiysko-kitayskogo-sotrudnichestva>.

3 Строганов, А.О. Россия в системе интересов китайского бизнеса / А.О. Строганов, Л.Н. Жилина // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11 (7). – с. 1425 – 1430.

4 Gao Hucheng. Creating the New Ground of Opening Up [Electronic resource] // Key Speech by Minister Gao Hucheng at the Series Seminar on the Outlook of the 13th Five Year Plan. – 2016. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/201604/20160401298984.shtml>

5 Riding the Silk Road: China sees outbound investment boom Outlook for China's outward foreign direct investment [Electronic resource] // Ernst&Young, China. – 2015. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/\\$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf)

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ КИТАЯ

Чжоу Ваньюй

Чжан Юйчэнь

магистранты 1 курса, кафедры международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Статья рассматривает процессы вывоза прямых инвестиций из КНР, в том числе тенденции изменения их динамики и структуры. Интенсивно вывоз инвестиций за рубеж начался после 2006 года, что обеспечило китайским компаниям доступ к иностранным знаниям и технологиям. С началом реализации инициативы китайского правительства «Один пояс, одна дорога» появились дополнительные перспективы для роста прямых зарубежных инвестиций из Китая

Ключевые слова и словосочетания: вывоз капитала, прямые зарубежные инвестиции, динамика и структура инвестиций, международное экономическое сотрудничество

DYNAMICS AND STRUCTURE OF DIRECT OVERSEAS INVESTMENTS FROM CHINA

Zhou Wanyu
Zhang Yuchen

1st year magisters, chair of international business and finances

Vladivostok state university of economic and service

The article describes the processes of Chinese direct investing, including trends in dynamics and structure of outwards investments. The most intensive export of direct investments from China began after 2006, that gave Chinese companies access to Western knowledge and technologies. Since the beginning of Chinese government initiative "One Belt, One Road" there are additional opportunities for growth in foreign direct investment from China.

Keywords: export of capital, direct overseas investments, dynamics and structure of investments, international economic cooperation

В течение десятилетий Китай имел самые высокие темпы роста в мире, выйдя по физическому объему ВВП на первое место в мире в 2015 году. Международный статус Китая очень высок в связи с его влиянием на мировой экономический рост. Во многом этому способствовала проводимая политика открытости и международного сотрудничества.

С 2013 года Китай занимает первое место в мире по товарообороту, а по привлечению прямых иностранных инвестиций удерживает первое место среди развивающихся стран 24 года подряд. За пять последних лет (2011 по 2015 годы) вывоз прямых инвестиций за рубеж осуществлялся со среднегодовым ростом 13,1 %, в результате чего Китай стал третьей страной в мире по этому показателю [3].

Господдержка в самом Китае и спрос на инвестиции из КНР во многих странах, как развивающихся, так и развитых, создают стимулы для последующих китайских зарубежных инвестиций. Вывоз из страны капитала в возрастающих масштабах, в том числе в предпринимательской форме, в течение уже более десяти лет целенаправленно позволяет решать ряд важных задач внутри КНР. В частности, способствует снижению «перегрева» китайской экономики, содействует осуществлению необходимых структурных изменений и оптимизирует размещение ресурсов [2]. По мере того как китайские компании накапливают технологические и финансовые ресурсы, Китай превращается из мирового цеха промышленного производства в глобального инвестора. На рис. 1 представлена динамика ввоза прямых инвестиций (ПИ) в Китай и вывоза ПИ из Китая [5, 6].

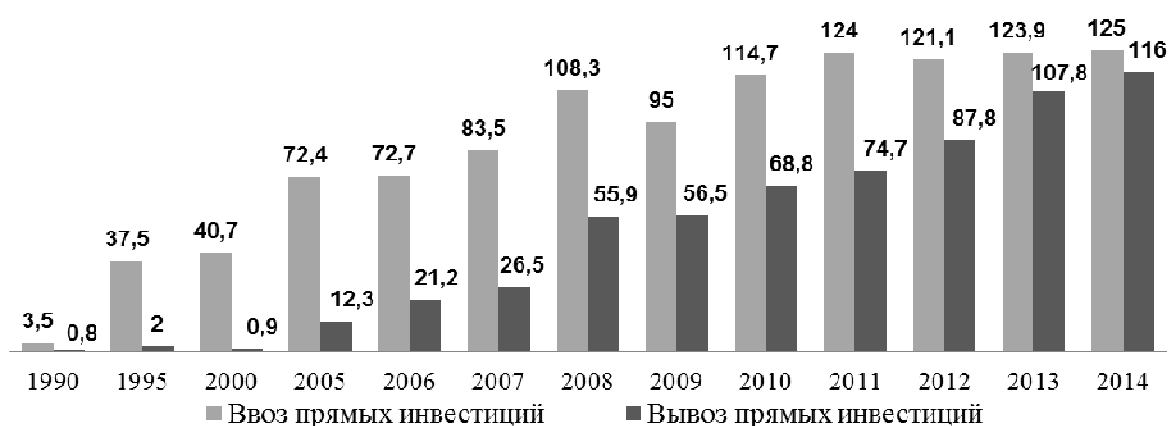


Рис. 1. Динамика ввоза и вывоза прямых инвестиций в КНР

Интенсивный рост зарубежных инвестиций из КНР начался после 2006 года, когда Комитетом содействия развитию международной торговли была разработана стратегия «Идти во вне». Эту стратегию поддержки китайских экспортно-ориентированных предприятий, в том числе предприятий, инвестирующих в зарубежные активы, реализовывали различные мини-

стерства и ведомства, в частности Министерство коммерции КНР, Государственный комитет по делам развития и реформе, Государственное налоговое управление, Китайский импортно-экспортный банк и другие. По мере реализации указанной стратегии происходили определенные качественные изменения в структуре прямых зарубежных инвестиций из КНР (по видам, по отраслевой принадлежности, по форме собственности) [6].

Постепенно центр тяжести инвестиционной деятельности Китая за рубежом переносился с создания новых предприятий на приобретение уже существующих активов зарубежных компаний. Причем, на начальных этапах реализации стратегии выхода за рубеж интересы китайских компаний были в большей степени сосредоточены на новых проектах и приобретениях в энергетике и горнодобывающих отраслях. Более десяти лет продолжается процесс отраслевой диверсификации приложения китайского капитала, особенно в сделках слияний и поглощений (СиП).

В 2010 г. в общем объеме СиП с китайским участием доля добывающей промышленности и энергетики составляла 61%, а в 2014 г. она снизилась до 16%. Доля же сделок в сфере технологий за этот период выросла с 6% до 21%. Усиливается нацеленность китайских компаний на создание новых и приобретение существующих активов в сфере финансов, недвижимости, гостиничного бизнеса, здравоохранения, агробизнеса [4, 6].

В целом изменение отраслевой структуры сделок СиП с 2010г. по 2014 г. выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура зарубежных сделок СиП китайских компаний, в %

Отрасли	2014 г.	2010 г.
Энергетика	13	53
Добывающая промышленность	3	8
Технологии, медиа и телекоммуникации	20	7
Недвижимость, гостиничный и ресторанный бизнес, строительство	11	5
Финансовые услуги	10	7
Агробизнес (включая переработку сельскохозяйственного сырья)	7	3
Автомобильная промышленность	7	5
Промышленные товары	5	6
Транспорт и транспортная инфраструктура	5	1
Здравоохранение и медицинские исследования	4	1
Потребительские товары (кроме продуктов питания)	3	2
Другие отрасли	13	3

Относительно новой тенденцией с 2014 г. стало поощрение участия китайских компаний в проектах, связанных с агробизнесом за рубежом, и вообще укрепление сельскохозяйственного сотрудничества с соседними странами. До настоящего времени самыми дорогими инвестициями в агробизнес считаются приобретения китайской компанией с государственным участием COFCO в 2014 г. долей в бизнесе гонконгского Noble Agri и нидерландской NIDERA¹ (инвестиции соответственно 1,5 и 1,3 млрд долл. США). Рынок Китая чрезвычайно емок для высококачественных продуктов питания, а национальные сельскохозяйственные технологии и логистика динамично развиваются [4].

Сегодня Китай обладает финансовыми ресурсами и высокими технологиями в различных инфраструктурных секторах. К ним, например, относятся информационные технологии (включая телекоммуникации), производство новых материалов, технологии на транспорте (авиация, строительство скоростных железнодорожных магистралей), технологии в энергетической сфере (разведка и разработка энергоресурсов, строительство трубопроводов, электроэнергетика, ядерная энергетика). Предполагается, что эти технологии в той или иной степени

¹ Обе компании имеют разветвленные международные сети производства и логистики; у NIDERA есть подразделение в России.

могут передаваться соседним странам вдоль нового Шелкового пути при финансовой поддержке Азиатского инфраструктурного инвестиционного банка и посредством китайских прямых инвестиций. Ниже приведены примеры масштабных инфраструктурных (прежде всего, транспортных) проектов Китая с соседними странами, которые инициировались на рубеже 2014–2015 гг.:

– высокоскоростная железная дорога от Пекина до Москвы через Казахстан (7 тыс. км), инвестиции 1,5 трлн юаней;

– Китай и Казахстан заключили рамочное соглашение об инвестициях в объеме 18 млрд юаней в инфраструктуру, железнодорожное и жилищное строительство;

– китайский конгломерат во главе с Китайской железнодорожной строительной корпорацией выиграл заявку на участие в проекте строительства первой скоростной магистрали в юго-Восточной Азии, которая свяжет Куала-Лумпур и Сингапур. Реализация проекта планируется на 2017-2022 годы. Ожидаемый объем участия Китая около 70 млрд юаней;

– Китай участвует в проекте строительства железнодорожных путей в Таиланде протяженностью свыше 800 км, объем китайских инвестиций свыше 10,6 млрд юаней.

В связи с этими и другими подобными проектами даже появилось понятие «высокоскоростная рельсовая дипломатия», заключающееся в участии китайских компаний в зарубежных проектах строительства высокоскоростных магистралей в форме частного-государственных партнерств.

В последние годы новые государственные инициативы оказывают еще более сильную поддержку китайским компаниям при «выходе во вне». Так, в конце 2013 г. Председатель КНР Си Цзиньпин провозгласил инициативу «Один пояс, одна дорога», заключающуюся в обеспечении инфраструктурной доступности и расширении сотрудничества Китая с соседними государствами. В октябре 2014 г. была анонсирована инициатива Китая по учреждению Азиатского инфраструктурного инвестиционного банка и в ноябре был создан Инфраструктурный фонд Шелкового пути с капиталом 40 млрд долл. США. В начале 2015 г. инициатива «Один пояс и одна дорога» была одобрена Госсоветом КНР для реализации [4].

В настоящее время к инициативе по созданию «пояса шёлкового пути» положительное отношение выразили более 70 заинтересованных стран и международных организаций. Многие страны заявили, что тщательно изучают план Китая. Можно привести целый ряд примеров, заключенных в рамках китайской инициативы двусторонних и многосторонних договоренностей.

В частности, Китай и Россия подписали совместную декларацию о сотрудничестве между «экономическим поясом Шёлкового пути» и Евразийским Экономическим Союзом. Китай также достиг принципиальных договоренностей с Евросоюзом об участии в проекте «пути» Европейского инвестиционного проекта. Помимо того, Китай начал сотрудничество по разработке стратегии и планов развития в этой области с Казахстаном, Монголией, Индонезией и некоторыми другими странами. Закончена разработка и началось осуществление логистического проекта между портом Гвадар в Пакистане и китайско-казахстанской магистралью до порта Ляньюнган на Желтом море. Примерами успешного глобального сотрудничества могут служить совместный китайско-белорусский индустриальный парк, китайско-малайзийский индустриальный парк Кинчжоу, малайзийско-китайский индустриальный парк Куантан, китайско-индонезийский индустриальный парк, китайско-египетская зона экономического и торгового сотрудничества в зоне Суэцкого канала [3].

Реализация инициативы китайского правительства «один пояс, одна дорога» дает дополнительные перспективы для роста прямых инвестиций из Китая в страны, вовлеченные в проект. После двух лет совместных усилий Китая и других государств начали проявляться положительные результаты проекта «один пояс, одна дорога». Так, по данным Министерства коммерции КНР в 2015 году прямые инвестиции компаний из заинтересованных в проекте стран увеличились на 18,2 %, достигнув 14,8 млрд долл. Сумма подписанных к маю 2016 года контрактов составила 92,6 млрд долл. с приростом за год на 7,4 %. [6]

1. Жилина, Л.Н. Россия в системе интересов китайского бизнеса / Л.Н. Жилина, А.О. Строганов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 11 (7). – С. 1425–1430.

2. Сюй, Чи. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала / Сюй Чи, Л.Н. Жилина // *Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС*. – 2012. – №1. – С. 14–21.

3. Gao Hucheng. Creating the New Ground of Opening Up [Electronic resource] // *Key Speech by Minister Gao Hucheng at the Series Seminar on the Outlook of the 13th Five Year Plan*. – 2016. URL: http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/201604/2016040_1298984.shtml

4. Riding the Silk Road: China sees outbound investment boom Outlook for China's outward foreign direct investment [Electronic resource] // *Ernst&Young, China*. – 2015. URL:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/\\$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf)

5. Foreign direct investment flows and stocks, annual, 1970-2014 / UNCTADStats [Electronic resource]. – URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

6. Overseas Direct Investment by Sectors & Countries / National Bureau of Statistics of China. [Electronic resource]. – 2014. – URL: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>

Рубрика: Мировая экономика

УДК 339.923

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН АСЕАН

**Се Юн
Сюй Хунбо**

Магистранты 1 курса кафедры «Международного бизнеса и финансов»

*Владивостокского государственного университета экономики и сервиса
Россия. г. Владивосток*

Данная статья посвящена рассмотрению оценки экономической деятельности организации стран Юго-Восточной Азии. В статье выделяются основные характеристики экономики стран – членов АСЕАН. Рассматриваются предпосылки создания и цели организации. По результатам проведенного исследования выявлены перспективы дальнейшей интеграции и эффективной деятельности стран АСЕАН.

Ключевые слова: экономическая характеристика, интеграция, эффективность, конкурентоспособность, внешняя торговля.

ASSESSING THE ECONOMIC ACTIVITIES OF ASEAN

**Xie Young
Xu Hongbo**

1st year magisters, department of international business and finances

Vladivostok state university of economics and service

This article is devoted to the assessment of the economic activities of the organization in South – East Asia. The article highlights the main characteristics of the economies – ASEAN. Preconditions of creation and objectives of the organization. According to the results of the study revealed the prospects of further integration and efficient operation of the ASEAN countries.

Keywords: economic performance, integration, efficiency, competitiveness, foreign trade.

На сегодня в развитии мирового хозяйства отмечается такая тенденция, как усиление интеграционных процессов в глобализирующемся мире. Так, одним из влиятельных интеграционных группировок, которое занимает важное место не только в восточном регионе, но и вообще на международной арене является АСЕАН – политическая, экономическая и культурная региональная межправительственная организация стран, расположенных в Юго-Восточной Азии.

Предпосылками для создания АСЕАН было то, что Юго-Восточная Азия в конце 1960-х гг. составляла арену столкновений интересов США, Советского Союза и Китая. Опасаясь привлечения в противоборство сверхдержав, но главным образом, из-за распространения коммунизма и китайской военной экспансии, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Малайзия и Индонезия в 1967 образовали Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии, в результате подписания Соглашения о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларации согласия АСЕАН. Сейчас в состав Ассоциации государств Юго-Восточной Азии входят следующие страны: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины, а также Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Лаос, Мьянма и Камбоджа (табл. 1).

Согласно Бангкокской декларации, целями организации являются:

– Ускорение экономического, социального и культурного развития государств-членов организации на основе сотрудничества и взаимопомощи.

– Поддержание эффективного сотрудничества между странами-участницами, с целью более широкого использования их сельскохозяйственной и промышленной продукции, интенсификации торговли, улучшение средств связи и методов транспортировки продукции, а также повышение уровня жизни населения.

– Защита мира и стабильности в регионе, а также предоставление странам-участникам возможности мирного решения спорных вопросов.

– Поддержание взаимовыгодного сотрудничества с общими и региональными международными организациями, имеющими сходные цели [1].

Площадь суши, которую занимает АСЕАН, составляет 4460000 км² – 3% площади суши Земли, население примерно 600 млн человек – 8,8% населения мира.

Таблица 1

Основные характеристики экономики стран-членов АСЕАН

Страны	Экономическая характеристика
Бруней	Основу экономики Брунея составляет добыча нефти (более 10 млн т в год) и природного газа (более 12 млрд м ³), экспорт которых обеспечивает около 99% валютных поступлений (60% ВВП). По уровню жизни. ВВП на душу населения – 51600 долларов.
Камбоджа	Аграрная страна. 13% от общей площади земель страны используется в сельском хозяйстве. ВВП на душу населения 2600 долл. США.
Лаос	Аграрная страна. В структуре ВВП на долю сельского и лесного хозяйств приходится около 51%, около 5% – промышленность, существенным источником дохода служат ремесленные промыслы (19%). На рубеже XX-XXI вв страна остается слабо развитой, где нет железных дорог, сеть других путей сообщения разреженная, и система телекоммуникаций не в состоянии удовлетворить запросы ни отечественных, ни зарубежных абонентов. ВВП на душу населения 2400 долл. США.
Мьянма	Аграрно-индустриальная страна с преобладанием аграрного сектора. Основные отрасли промышленности: переработка сельскохозяйственных продуктов, текстильная и обувная, древесная, медная, вольфрамовая, железоделательные, конструктивных материалов, фармацевтическая и минеральных удобрений. ВВП на душу населения 1800 долл. США.
Вьетнам	Аграрная страна с развивающейся экономикой. Основные отрасли промышленности: пищевая, легкая, машиностроительная, горная, цементная, химических удобрений, нефтяная и др. ВВП на душу населения 3025 долл. США.
Филиппины	Аграрно-индустриальная страна. ВВП в 2011 г. составил 300 100 000 000. долларов США, годовой темп роста – 7,3%. ВВП на душу населения – 3200 долл. США. Важные места в экономике занимают металлургическая, машиностроительная, текстильная, швейная, фармацевтическая, химическая, деревообрабатывающая, пищевая, радиоэлектронная, нефтеперерабатывающая, рыбная отрасли промышленности.
Малайзия	Основу экономики составляет промышленность (46% ВВП) и сфера услуг (41%). Сельское хозяйство дает 13% ВВП. Особенно высокого развития достигли электронная и электротехническая промышленности. Доход на душу населения – 4690 долл. США. Внешний долг – 39800000000. долл. США. Объем прямых иностранных инвестиций – 3 млрд долл. Крупнейшие инвесторы – США, Япония.
Индонезия	Имеет большие запасы ресурсов и выгодное географическое положение, она играла скромную роль в мировой экономике после обретения независимости. Но тем не менее, Индонезия – один из крупнейших в мире экспортеров сырой нефти и природного газа. ВВП на душу населения 4300 долл. США.
Сингапур	Сингапур занимает 14 место среди крупнейших экспортеров и 15 место среди крупнейших импортеров в мире. Страна имеет наибольший коэффициент торговли в валовом национальном продукте (ВНП) в мире 407,9%, что указывает на важность торговли для ее экономики. ВВП на душу населения 38 972 долл. США.
Таиланд	Аграрно-промышленная страна. 70% экономически активного населения заняты в сельском хозяйстве. Основные отрасли промышленности: горная (вольфрамовая, оловянная, драгоценные камни др.) ВВП -158600000000. долл. США. темп роста ВВП – (-9,4) %. ВВП на душу населения – 2593 долл. США.

В экономической сфере страны, входящие в состав Ассоциации придерживаются следующих принципов: углубление внутренней интеграции, повышение конкурентоспособности стран-членов путем либерализации торговли и достижения экономической эффективности развития экономической интеграции стран АСЕАН. Первым этапом является формирование зоны преференциальной торговли (1977 г. в регионе. Опираясь на историю создания организации, можно выделить следующие основные вехи в процессе.), что в свою очередь стало основой для дальнейшей интеграции и создания зоны свободной торговли. В 1992г. Страны-члены АСЕАН подписали Соглашение о создании зоны свободной торговли (АФТА), что в свою очередь способствовало увеличению объемов торговли между странами членами организации. Следующим шагом в углубленные интеграции между странами стало принятие Рамочного соглашения о создании зоны инвестиций АСЕАН (АИА) в 1998 г., которая способствует росту инвестиционной привлекательности государств АСЕАН.

Одновременно АСЕАН идет по пути либерализации торговли с ведущими внерегиональными партнерами. Ассоциация подписала соглашения о свободной торговле с Китаем, Японией, Республикой Корея, Индией, а также с Австралией и Новой Зеландией. К 2024 году планируется создание зоны свободной торговли АСЕАН плюс Китай, Республика Корея и Япония.

Анализируя экономическую деятельность АСЕАН за последние годы, следует опираться на такие показатели, как объемы экспорта и импорта, как между членами АСЕАН так и с другими странами, на показатель ВВП на душу населения, на индекс конкурентоспособности страны и другие.

Так, наибольшую долю во внутреннем экспорте между странами АСЕАН имеет Сингапур -128 787,0 млн. долл. США, Малайзия – 64 042 800 000. долл. США и Таиланд – 59 320 500 000. долл. США, а наименьшую – Лаос только 1 234 300 000. долл. США и Камбоджа – 1 300 900 000. долл. США [2].

Наибольшие показатели во внешнем экспорте присущи следующим странам-членам АСЕАН Сингапур 281 462 700 000. долл. США, Малайзии 164 233 500 000. долл. США и Таиланда 169 409 700 000. долл. США. Наименьший показатель во внешнем экспорте приходится на Лаос – 1 358 500 000. долл. США [2].

Итак, первые места в общем объеме экспорта АСЕАН занимают Сингапур – 410 249 700 000. долл. США, Таиланд – 228 730 200 000. долл. США и Малайзия – 228 276 300 000. долл. США, а последнее место занимает Лаос – 2 592 800 000. долл. США [2].

По объему внутреннего экспорта между странами АСЕАН первые места занимают: Сингапур – 77 885 300 000. долл. США, Малайзия – 55 063 500 000. долл. США и Таиланд – 44 348 100 000. долл. США, а наименьшую – Бруней 1 843 600 000. долл. США и Лаос 2 495,0 млн. долл. США [2].

Наибольшие доли во внешнем импорте приходится на следующие страны: Сингапур – 295 130 500 000. долл. США, Малайзию 150 921 900 000. долл. США и Таиланд 205 169,0 млн долл. США. Наименьший показатель во внешнем импорте имеет Лаос – 797100000. долл. США и Бруней – 1 768 200 000. долл. США [2].

В общем объеме импорта АСЕАН первые места занимают Сингапур – 373 015 800 000. долл. США, Таиланд – 249 517,1, млн долл. США и Малайзия – 205 985 300 000. долл. США, а последнее место занимает Лаос – 3 292,0 млн долл. США и Бруней 3 611 800 000. долл. США [2].

Таким образом, по общему объему внутренней и внешней торговли высокий показатель у Сингапура – 783 265 500 000. долл. США, Таиланда – 478 247 300 000. долл. США и Малайзии – 434 261 600 000. долл. США.

Следовательно, общий показатель внутреннего экспорта между странами АСЕАН составляет 330 379 300 000. долл. США, в то время как внешний экспорт стран АСЕАН – 940 693 900 000. долл. США. Общий объем внутреннего импорта между странами АСЕАН составляет 278 253 100 000. долл. США, тогда как внешний импорт стран АСЕАН достигает 962 223 200 000. долл. США. Отсюда становится понятно, что на 2013 г. объемы внутренней торговли для АСЕАН составляет 608 632 400 000. долл. США, а объемы внешней торговли 1902 917100000. долл. США [3].

По данным TheWorldBankGroup по наибольшему показателю ВВП на душу населения стран первое место среди стран АСЕАН занимает Сингапур – 55,182 долл. США [4].

По рейтингу Всемирного Экономического форума наибольший индекс глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. имеет Сингапур – 2 место в рейтинге, и Малайзия – 20 место. Наименьшие показатели в Мьянму – 134 место из 144. Также надо отметить, что в рейтинге отсутствуют данные о конкурентоспособность Брунея. По сравнению с GCI 2013–2014 гг. Улучшить свои позиции смогли Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Вьетнам и Мьянма. Однако Лаос и Камбоджа в рейтинге по 2014–2015 гг. снизили свои показатели на несколько отметок [5].

В TOP-100 ТНК мира по 2013 попала только одна Малайзийская компания – Petronas – PetroliamNasionalBhd (62 позиция). Эта компания занимается нефтяной промышленностью. Таким образом на АСЕАН приходится только 1% мировых ТНК [6].

Таким образом, можно сделать следующие выводы, что основные торговые обороты приходятся на Малайзию, Сингапур и Таиланд. В экономике этих стран внешний экспорт и импорт преобладает над внутрирегиональными объемами торговли. По показателю ВВП на душу населения лидерами являются Малайзия и Сингапур. Зато экономические показатели Мьянмы, Лаоса и Брунея по сравнению с показателями других стран членов АСЕАН остаются очень низкими.

Выше приведены показатели, еще раз демонстрируют то, что уровень развития стран-членов АСЕАН очень отличается, что создает определенные трудности на пути к полной интеграции экономик и обостряет противоречия между странами при решении стратегических вопросов. Можно сделать вывод, что АСЕАН это организация, в которую входят, как наиболее конкурентоспособные страны мира (Сингапур) и некоторые из стран, которые наиболее динамично развивающиеся страны (Малайзия и Таиланд), так и страны с неконкурентоспособной экономикой (Бруней). Таким образом, АСЕАН объединяет страны с разным уровнем экономического развития, что позволяет определенным странам улучшить состояние своей экономики за счет выгодных торговых соглашений между странами-членами АСЕАН. Однако, для дальнейшей интеграции и эффективной деятельности стран АСЕАН, надо ликвидировать существующий разрыв между их экономиками.

1. Charter of the Association of Southeast Asian Nations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asean.org/asean/asean-charter/asean-charter>.

2. Кузубов, А.А. Особенности развития экономической интеграции стран БРИКС / А.А. Кузубов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. С.: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (24). – С. 44–48.

3. Intra- and extra-ASEAN trade, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.asean.org/images/Resources/Statistics/2014/ExternalTrade_Statistics/Aug/table18_asof24Jul14.pdf.

4. GDP percapita (current US \$) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Rankings_2014-2015.pdf.

6. Современная модель эффективного бизнеса: монография. Кн. 14 / Е.Э. Головчанская, М.Ф. Григорьев, А.А. Кузубов и др.; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 192 с.

Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК: 332.12 (571.63):657

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ОРВ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Л.Г. Бардецкая

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

К.С. Костенко

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и менеджмента
Россия, Владивосток*

При принятии нормативных правовых актов важное место отводится оценке регулирующего воздействия. ОРВ позволяет принять решение о целесообразности данного проекта. Рассмотрение процесса ОРВ на территории Приморского края позволяет выявить проблемы внедрения механизма ОРВ в Приморском крае.

***Ключевые слова и словосочетания:** оценка регулирующего воздействия, ОРВ, публичные консультации, нормативные правовые акты, Приморский край.*

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF RIA IN PRIMORSKY KRAI

L.G.Bardetskaya

K.S. Kostenko

3d grade bachelors, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

When government adopting normative legal acts importance is given to the regulatory impact assessment. RIA allows to decide about expediency of this project. Consideration of the RIA process in the Primorsky Krai allows identify problems RIA implementation mechanism in the Primorsky Krai.

***Keywords:** Regulatory Impact Assessment, Regulatory Impact Analysis, RIA, normative legal acts, public consultations, Primorsky Krai.*

В настоящее время при разработке очередного законопроекта поднимается вопрос о его необходимости и целесообразности, о всевозможных выгодах и затратах как населения, так и бюджетов всех уровней государства, об оценке возможных последствий принятия данного законопроекта.

Для этих целей в зарубежной практике была разработана система RIA (Regulatory Impact Assessment, Regulatory Impact Analysis), представляющая собой набор определенных средств, процедур и методик, позволяющих составителям законопроектов выбрать наилучшее решение и внедрить его, с учетом все возможных рисков и затрат.

В Российской практике данная система регулирования получила название ОРВ или Оценка регулирующего воздействия. Институт ОРВ был введен в 2010 г. и становится обязательным к применению с 1 января 2014 года [1,2].

В Приморском Крае уполномоченным органом по внедрению процедуры ОРВ определен департамент экономики Приморского края.

Целью данного исследования является выявление проблем внедрения механизма ОРВ в Приморском Крае.

Проблемы внедрения механизма ОРВ в Приморском Крае

Для проведения ОРВ в структуре Министерства экономического развития Российской Федерации в июле 2010 года был создан Департамент оценки регулирующего воздействия, который готовит заключения на проекты нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти.

Оценка регулирующего воздействия представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска допустимых вариантов достижения этих целей, а также связанных с ними выгод и издержек социальных групп, подвергающихся воздействию регулирования, в том числе хозяйствующих субъектов, граждан и государства в целом, для определения наиболее эффективного варианта регулирующего решения. Другими словами, ОРВ – это общественное мнение о внедряемых нормативно правовых актах.

Согласно Приказу Минэкономразвития России, разработаны Методические рекомендации по организации и проведению процедуры ОРВ проектов нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации. [3]

Законодательно существуют и закреплены две модели реализации процедуры ОРВ:

а) орган-разработчик осуществляет процедуру ОРВ проекта нормативного правового акта, включая проведение публичных консультаций с заинтересованными лицами, как на этапе формирования идеи (концепции) правового регулирования, так и на этапе обсуждения проекта нормативного правового акта и сводного отчета с использованием официального сайта, а уполномоченный орган подготавливает заключение об оценке регулирующего воздействия и при необходимости проводит публичные консультации с заинтересованными лицами в ходе подготовки такого заключения;

б) орган-разработчик осуществляет процедуру ОРВ проекта нормативного правового акта и представление данного проекта и сводного отчета в уполномоченный орган без проведения публичных консультаций, а уполномоченный орган подготавливает заключение об оценке регулирующего воздействия и самостоятельно проводит публичные консультации с заинтересованными лицами с использованием официального сайта.

Наиболее полной по составу процедур и методов, а значит и наилучшей является модель, представленная в пункте «а». [3]

Приморский край занимает 46 место в рейтинге регионов по развитию ОРВ на региональном и муниципальном уровнях. [4] Для оценки проблем внедрения механизма ОРВ на территории Приморского Края, мы проанализируем и сопоставим два отчета о развитии и результатах процедуры оценки регулирующего воздействия в Приморском крае за 2014 и 2015 годы. [5] Данные для наглядности представим в табл. 1.

Таблица 1

Сопоставление результатов процедуры ОРВ на территории Приморского края за 2014 и 2015 годы

Показатель	2014	2015
Определен орган, ответственный за внедрение процедуры оценки регулирующего воздействия и утвержден порядок проведения ОРВ	да	да
Срок проведения публичных консультаций	15-30 дней	15-30 дней
Нормативно закреплен механизм учета выводов, содержащихся в заключениях об оценке регулирующего воздействия: 1) специальная процедура урегулирования разногласий	да/нет	нет
Практический опыт проведения оценки регулирующего воздействия: 1) общее количество подготовленных заключений об оценке регулирующего воздействия	есть 14	есть 34
2) количество положительных заключений об оценке регулирующего воздействия	13	33
Специалисты региональных органов исполнительной власти прошли обучение (повышение квалификации) в части оценки регулирующего воздействия	нет	нет

По данным табл. 1, можно сделать вывод о том, что за два года обязательного применения механизма оценки регулирующего воздействия изменения коснулись только области практического опыта проведения ОРВ. Данные по данному показателю увеличились почти в два раза.

Также, для выявления проблем внедрения механизма ОРВ рассмотрим отчеты о проведенных оценках регулирующего воздействия. [6]

При рассмотрении данных отчетов нами были замечены факты отсутствия в части случаев проведения публичных консультаций и результатов проведения экспертизы нормативно-правовых актов. Так же, встречаются случаи, когда при проведении публичных консультаций не поступало абсолютно никаких заявлений и предложений о выносимых на оценку проектах.

Также можно заметить, что в большинстве случаев свое мнение о нормативно-правовых актах высказывают не люди, напрямую задействованные в сферах, которых касаются данные проекты, а представители таких организаций как: Общество по защите прав предпринимателей в Приморском крае; Общественный совет предпринимателей Приморья; Ассоциация молодых предпринимателей Приморского края; Лига предпринимателей, а также некоторые департаменты Приморского края. Данный факт является прямым противоречием определения ОРВ, т.к. ОРВ – это общественное мнение людей, а не общественных организаций и департаментов.

Одной из проблем внедрения механизма ОРВ является тот факт, что сами разработчики не могут проводить оценку регулирующего воздействия, а также то, что ОРВ не производится, начиная со стадии обсуждения идеи проекта НПА. Данные мероприятия сократили бы время на проведение оценки регулирующего воздействия и помогли бы сэкономить ресурсы и силы, затраченные на её проведение.

Так же к недостаткам внедрения механизма ОРВ можно отнести тот факт, что отсутствуют специальные процедуры урегулирования разногласий и иные механизмы с учетом полученных выводов, в заключении о проведенной оценке регулирующего воздействия.

Следующим пунктом можно выделить отсутствие нормативного закрепления порядка проведения мониторинга фактического воздействия НПА на предпринимательскую и инвестиционную деятельность. Это означает, что каждый раз мы можем использовать совершенно различный набор способов и методик для его проведения, что подразумевает собой невозможность одинаково адекватной оценки каждого законопроекта.

К недостаткам так же можно отнести отсутствие у специалистов региональных органов исполнительной власти обучения или профессиональной переподготовки в части проведения ОРВ. Это может повлечь за собой ошибки в проведении оценки регулирующего воздействия из-за незнания тонкостей процесса или каких-либо изменений, вступивших в силу, а также это может означать незнание и неумения проведения оценки регулирующего воздействия.

1. Постановление Правительства РФ от 15.05.2010 N 336 (ред. от 28.01.2011) «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=110089>

2. Федеральный закон от 02.07.2013 N 176-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191612;fld=134;dst=100009;rnd=189271.5810268550847146;ts=01892715915063800858413>

3. Приказ Минэкономразвития России от 26.03.2014 N 159 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162537>;

dst=0;rnd=203280.49789313035665606;SRDSMODE=QSP_GENERAL;SEARCHPLUS=%EF%F0%E8%EA%E0%E7%20%EC%E8%ED%FD%EA%EE%ED%EE%EC%F0%E0%E7%E2%E8%F2%E8%FF%20%F0%EE%F1%F1%E8%E8%20%EE%F2%2026.03.2014%20N%20159;EXCL=PBUN%2CQSBO%2CKRBO%2CPKBO;SRD=true;ts=11348063772032802071044664252386

4. Рейтинг регионов по ОРВ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orv.gov.ru/Regions/Ratings>

5. Отчеты о развитии и результатах процедуры оценки регулирующего воздействия в Приморском крае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/otchety-o-razviti-i-rezultatakh-protsedury-otsenki.php>

6. Проведенные публичные консультации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/conducted-public-consultations.php>

Рубрика: Региональная экономика

УДК: 336.748:336.44 (571.6)

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСОВ ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ НА ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ПРИМЕРЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

И.Д. Бондаренко, Д.В.Скалкин

М. Д. Якимова

бакалавры 2 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокского государственного университета экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Для Дальнего Востока актуальной является проблема быстрорастущей инфляции, отражающейся на индексе потребительских цен (ИПЦ). В последнее время это связано с изменением курсов иностранных валют, состоянием валютного рынка. Определение зависимости изменения основных иностранных валют на ИПЦ и ценообразование, оценка их влияния позволит выявить проблемные участки регулирования экономической деятельности в ДФО.

Ключевые слова и словосочетания: индекс потребительских цен, ценообразование, Дальневосточный федеральный округ, курсы иностранных валют.

EFFECT OF CHANGES OF FOREIGN EXCHANGE RATES IN THE CONSUMER PRICE INDEX IN THE FAR EAST

I.D. Bondarenko, D.V. Skalkin

M.D. Yakimova

Bachelors of the 2nd course, department of Economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

The problem of rapidly rising inflation reflected on the CPI and an increasing price for goods and services. This problem is actual for the Far East. Lately it is associated with changes in foreign exchange rates and the state of the foreign exchange market. Determination of changes the main foreign currencies on the CPI and price formation, assessments of their influence will help to identify problems of regulation of economic activity in the Far East.

Keywords: Consumer Price Index, price formation, the Far East, exchange rates of foreign currencies.

Валютный кризис в России, начавшийся в 2014 году вследствие стремительного снижения мировых цен на нефть, а также введения экономических санкций в отношении России в

связи с событиями на Украине привел к снижению курса рубля относительно иностранных валют, а затем к росту инфляции и повышению индекса потребительских цен (ИПЦ).

В текущих условиях ИПЦ в различных странах мира имеет некоторые особенности, а именно: в развитых странах-импортерах нефти ИПЦ снизился до минимального значения с кризиса 2008 года: цены в среднем выросли всего на 0,2%; в развивающихся странах-экспортерах нефти наблюдается рост ИПЦ, например, в России прирост потребительских цен в среднем за 2015 год достиг 14,07% к 2014 году [1, с.6-7].

Несомненно, повышение индекса потребительских цен в период кризиса наиболее сильно оказывает влияние на самые экономически слабые территории страны, а именно отдаленные от центра регионы, одним из которых является Дальневосточный федеральный округ (далее ДФО).

В табл. 1 представлен ИПЦ в ДФО за период с 2010 по 2016 года включительно [2].

Таблица 1

ИПЦ в ДФО январь 2010 год – февраль 2016 год

Период	Средний ИПЦ, %
2010	100,62
2011	100,55
2012	100,48
2013	100,53
2014	100,86
2015	100,95
2016	100,82

По данным таблицы 1 видно, что, начиная с 2014 года, характеризующегося наступлением валютного кризиса в России, наблюдается резкое повышение ИПЦ. Несомненно, данное повышение не могло не произойти без влияния изменения курса национальной валюты относительно основных иностранных: доллара и евро.

В данной связи, обозначается актуальность дальнейшего исследования, а именно, проверка гипотезы о влиянии изменения валютного курса на ИПЦ (на примере ДФО).

Обратимся к теории вопроса.

Индекс потребительских цен (ИПЦ, индекс инфляции) – один из видов индексов цен, созданный для измерения среднего уровня цен на товары и услуги за определённый период в экономике. Он рассчитывается как результат деления суммы произведений цен текущего года на выпуск базового года на сумму произведения уровня цен и выпуска базисного года (1).

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0} \quad (1)$$

ИПЦ является распространенным показателем изменения стоимости жизни. В России Федеральная служба государственной статистики публикует ИПЦ, которые характеризуют уровень инфляции. В качестве базового периода выступает предыдущий месяц или декабрь предыдущего года.

В связи с тем, что в расчет общего ИПЦ попадают данные множества товаров у услуг, для исследования были выбраны основные группы товаров и услуг, незаменимые для большинства потребителей (табл. 2) [2].

Таблица 2

Группы товаров и услуг, используемые для расчета влияния курса иностранной валюты по отношению к национальной на ИПЦ по ним (на примере ДФО)

Наименование	Средний ИПЦ						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Товары / продукты							
Мясо	100,52	100,44	100,49	100,24	101,87	100,56	99,91
Молоко	100,86	100,63	100,33	100,84	100,87	100,86	100,83
Рыба	100,63	100,81	100,42	100,74	100,83	101,75	100,85
Овощи	101,94	99,01	101,00	101,49	101,28	101,27	107,66
Фрукты	100,95	100,51	100,07	100,39	101,60	101,85	103,09
Кондитерские изделия	100,52	100,72	100,47	100,46	100,78	101,79	100,71
Алкогольные напитки	100,64	100,64	100,80	101,11	100,94	100,89	100,59
Лекарства	99,84	100,46	100,49	100,65	100,78	101,30	100,95
Услуги							
Городской транспорт	100,27	100,94	100,55	100,71	100,63	100,56	100,90
Кафе и столовые	100,71	100,73	100,52	100,40	100,90	100,73	100,34
Жилищно-коммунальные услуги	100,93	100,79	100,59	100,59	100,68	100,61	100,36
Бытовые услуги	100,49	100,70	100,57	100,48	100,63	100,62	101,21
Услуги связи	100,32	100,29	100,16	100,04	100,02	100,23	100,09

На основе перечисленных в таблице 2 данных, производился расчет, и определялись наличие связи и её сила между ИПЦ перечисленных в таблице групп товаров и услуг, и курсами основных иностранных валют доллара и евро за исследуемый период с 2010 по 2016 года [2]. Курсы иностранных валют за исследуемый период представлены в табл. 3.

Таблица 3

Средний курс доллара и евро: январь 2010 – февраль 2016 гг.

Год	Средний курс иностранной валюты по отношению к рублю	
	Доллар	Евро
2010	30,38	40,16
2011	29,38	29,38
2012	31,07	39,92
2013	31,77	42,31
2014	37,81	50,19
2015	60,63	67,64
2016	75,49	82,82

Для того, чтобы доказать или опровергнуть наличие и силу связи между ИПЦ по группам товаров и услуг ДФО и изменением курса иностранной валюты, были рассчитаны следующие показатели, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Показатели (коэффициенты, уравнения), определяемые в рамках исследования для анализа наличия и силы связи между ИПЦ по группам товаров и услуг ДФО и изменением курса иностранной валюты

Наименование	Назначение
Коэффициент ковариации	Показывает наличие и направление связи
Коэффициент корреляции	Показывает тесноту (силу) связи
Коэффициент Стьюдента	Проверяет значимость коэффициента корреляции
Коэффициент Детерминации	Показывает меру зависимости одной случайной величины от множества других
Уравнение регрессии	Математическое выражение связи признаков, базирующееся на изменении условной средней величины резульативного признака с изменением факторного

Проведенный по выше представленным параметрам анализ показал, что на ИПЦ оказываемых услуг и производимых работ изменение курса иностранной валюты влияет крайне слабо или не влияет вовсе. Этому есть вполне логическое объяснение: производимые работы и оказываемые услуги мало зависят от изменения курса иностранных валют, т.к. практически не связаны с процессами экспорта и импорта (табл. 5).

Таблица 5

Данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты (доллара и евро) на ИПЦ работ и услуг в ДФО

Период: 2010–2016 гг.	Доллар	Евро
Коэффициент ковариации	0,3577	0,5247
Коэффициент корреляции	0,0340	0,0541
Коэффициент Стьюдента	0,1130	0,1798
	Связь прямая	Связь прямая
	Почти отсутствует	Почти отсутствует
Коэффициент детерминации	0,0012	0,0030
Уравнение регрессии	$Y = 100,6 + 0,002 * X$	$Y = 100,5 + 0,004 * X$

По данным таблицы 5 видно, что изменение единицы ИПЦ на работы и услуги происходит за счет 0,002 и 0,004 единиц изменения курса доллара и евро соответственно. Связь между данными явлениями наблюдается прямая, но она, согласно коэффициента корреляции, почти отсутствует.

Что касается влияния изменения курса иностранной валюты на ИПЦ товаров / продуктов, то здесь можно заключить, что данное влияние имеет место быть, причем его сила за исследуемый период умеренная (табл. 6).

Таблица 6

Данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты (доллара и евро) на ИПЦ товаров / продуктов в ДФО

Период: 2010–2016 гг.	Доллар	Евро
Коэффициент ковариации	2,4047	2,5314
Коэффициент корреляции	0,3843	0,4386
Коэффициент Стьюдента	1,3808	1,6185
	Связь прямая	Связь прямая
	Умеренная	Умеренная
Коэффициент детерминации	0,1500	0,1900
Уравнение регрессии	$Y = 100,1 + 0,014 * X$	$Y = 99,82 + 0,02 * X$

По данным таблицы 6 видно, что изменение единицы ИПЦ на товары / продукты происходит за счет 0,014 и 0,02 единиц изменения курса доллара и евро соответственно. Связь между данными явлениями наблюдается прямая, согласно коэффициента корреляции, умеренная.

Обобщение данных анализа приведено в табл. 7.

Таблица 7

Сводные данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты (доллара и евро) на ИПЦ в ДФО

Период с 2010 по 2016 гг.						
Характеристики	Товары		Услуги		Товары и услуги	
	Доллар	Евро	Доллар	Евро	Доллар	Евро
Направление	Связь прямая		Связь прямая		Связь прямая	
Сила связи:	Умеренная		Почти отсутствует		Умеренная	
Зависимость величин:	11% вариации индекса объясняется вариацией курса доллара	16% вариации индекса объясняется вариацией курса евро	0,1% вариации индекса объясняется вариацией курса доллара	0,3% вариации индекса объясняется вариацией курса евро	15% вариации индекса объясняется вариацией курса доллара	19% вариации индекса объясняется вариацией курса евро

Проведенный анализ показал, что существенное влияние изменение курса иностранной валюты оказывает на ИПЦ товаров и продуктов. Самое сильное влияние испытывают на себе цены на товары и продукты, представленные в табл. 8.

Таблица 8

Группы товаров / продуктов ДФО, ИПЦ которых испытывает наиболее сильное влияние со стороны изменения курса иностранной валюты (период 2010–2016 гг.)

Группы товаров	Валюты	Направление	Сила связи	Зависимость величин	Регрессия
Рыба	Доллар	Прямая	Умеренная	20%	$Y = 99,77 + 0,03 * X$
	Евро	Прямая	Умеренная	22%	$Y = 99,28 + 0,03 * X$
Фрукты	Доллар	Прямая	Умеренная	14%	$Y = 98,67 + 0,06 * X$
	Евро	Прямая	Умеренная	19%	$Y = 97,31 + 0,08 * X$
Лекарства	Доллар	Прямая	Умеренная	17%	$Y = 99,6 + 0,03 * X$
	Евро	Прямая	Умеренная	21%	$Y = 99,1 + 0,032 * X$

При условии сохранения дальнейшей тенденции к повышению курса иностранной валюты можно спрогнозировать изменение ИПЦ на данные группы товаров / продуктов на ближайшие 5 лет (табл. 9).

Таблица 9

Прогнозные значения среднего ИПЦ групп товаров / продуктов ДФО, испытывающих наиболее сильное влияние со стороны изменения курса иностранной валюты (доллара и евро) с 2017 по 2021 года

Прогнозные значения среднего ИПЦ за год			
Год	Рыба	Фрукты	Лекарства
2017	100,89	103,45	101,14
2018	100,92	103,80	101,32
2019	100,96	104,16	101,51
2020	101,00	104,52	101,69
2021	101,03	104,87	101,88

Вышеприведенный анализ показывает, что существует зависимость между ИПЦ ДФО и курсом иностранной валюты, причем у отдельных групп товаров / продуктов эта зависимость является существенной. При этом, нельзя утверждать, что только курс иностранной валюты влияет на изменение (как правило повышение) ИПЦ. Индекс потребительских цен испытывает также на себе влияние таких факторов как:

- 1) рост денежной массы;
- 2) рост мировых цен на сельскохозяйственное сырье;
- 3) изменения цен производителей;
- 4) монополии;
- 5) изменения тарифов естественных монополий;
- 6) рост инфляционных ожиданий (инерции);
- 7) повышение заработных плат и т.д.

В свою очередь, на изменение выше представленных цен, влияют следующие факторы ценообразования, представленные в табл. 10 [3].

Таблица 10

Классификация факторов, влияющих на ценообразование

Классификация факторов, влияющих на ценообразование	
Внешние	Состояние спроса, конкуренция на рынке, инфляция, процентные ставки, уровни доходов, законодательные меры и т.д.
Внутренние	Маркетинговые цели компании, издержки (себестоимость), политика поставщиков и посредников и т.д.

Приведенные данные показывают, что факторов, оказывающих влияние на ценообразование, ИПЦ достаточно много. При этом, политика ценообразования и ИПЦ последних лет демонстрируют резкое повышение стоимости основной потребительской корзины, при этом обосновывая это только с точки зрения повышения курса иностранной валюты. В виду этого, многие монополисты начинают искусственно завышать цены даже на самые необходимые группы товаров. Для борьбы с данной деятельностью на государственном уровне разрабатывается и внедряется в жизнь антимонопольное законодательство (табл. 11) [4].

Таблица 11

Основные нормативные документы по антимонопольному законодательству в РФ

№	Наименование нормативно-правового акта	Сущность документа
1	Конституция РФ. Статья 8, п. 2 статья 34, статья 74	Свобода конкуренции, запрет экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, существование единого экономического пространства
2	Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О защите конкуренции»	Настоящий Федеральный закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции
3	Гражданский кодекс РФ Статья 10	Запрет на использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также на злоупотребление доминирующим положением на рынке.
4	Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях».	Товарные рынки, функционирующие в условиях естественных монополий

Анализ ситуации на рынке потребительских цен даже на самые необходимые товары / продукты доказывает, что в настоящее время антимонопольная политика далека от идеала и лучших мировых образцов и нуждается в серьезной корректировке. Она должна начинаться с переосмысления целей и задач антимонопольного регулирования. Используя полученные в

ходе исследования данные, можно предложить следующий способ борьбы с монополистами с целью снижения ИПК в кризисное для страны и ДФО в частности время (формула 2).

Проверяемая цена \leq (Себестоимость + % прибыли)*Погрешность влияния курса (2)

При этом, процент прибыли предприятий – монополистов также должен быть обоснован и утвержден на законодательном уровне. Только тогда будет возможно в полной мере раскрыть потенциал антимонопольного регулирования и предотвратить искусственное обогащение монопольных компаний на увеличении цены и игре на политических и мировых тенденциях изменения валютного курса.

1. Всё для студента юриста [Электронный ресурс]: Антимонопольное законодательство в РФ – электрон. текст, 2016 – режим доступа: <http://allstatepravo.ru/konkurentnoe-pravo/statii-po-konkurentnomu-paravu/1399-antimonopolnoe-zakonodatelstvo-v-rf.html>

2. Всё по специальности менеджмент [Электронный ресурс]: Факторы, влияющие на ценообразование – электрон. текст, 2016 – режим доступа: <http://managment-study.ru/factory-vliayushhie-na-cenoobrazovanie.html>

3. Международные сравнения инфляции безработицы / Аналитический центр при Правительстве РФ // Динамика потребительских цен в России в период спада экономики – 2016. – № 9. – С. 6-8.

4. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: Индексы потребительских цен на товары и услуги – электронные данные, 2010-2016 – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 336.77

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

А.В. Будзан

бакалавр 3 курса, кафедры экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В условиях сложившейся напряженной экономической и политической обстановкой в нашей стране организации сталкиваются с проблемами оценки кредитоспособности. Несмотря на то, что кредитование является одной из основных составляющих нормального функционирования деятельности предприятий, оно является и очень рискованным мероприятием, от которого зависит не только финансовое состояние, но и кредитные риски и эффективность деятельности организаций. В статье рассмотрены основные подходы к оценке кредитоспособности предприятия и предложен оптимальный подход для ее анализа.

Ключевые слова и словосочетания: кредитоспособность, методы оценки кредитоспособности, качественные и количественные показатели, репутация, модель Альтмана, рейтинговая оценка Сбербанка.

ASSESSMENT OF CREDIT RATING ORGANIZATIONS IN THE RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICE

A.V. Budzan

Bachelor of the 3^d course, department of Economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

In the current tense economic and political situation in our country, organizations are faced with the problems of credit rating. Despite the fact that credit is one of the main components of the normal functioning of enterprises, it is a very risky business, which depends not only on financial

performance, but also credit risks and the effectiveness of the organizations. The article considers the main approaches to the evaluation of creditworthiness of the company and offered the best approach for its analysis.

Keywords and phrases: *creditworthiness, methods of assessing creditworthiness, qualitative and quantitative indicators, reputation, Altman model, rating of Sberbank.*

В настоящее время для многих организаций существует необходимость в заемных средствах для развития своей предпринимательской деятельности, а банки не имеют возможности обеспечивать всех нуждающихся в этих средствах в полной мере, то возникает проблема адекватной и достоверной оценки кредитоспособности потенциального заемщика.

Изучение литературных источников показало, что единого мнения по поводу определения понятия кредитоспособности нет. В целом под ним понимается оценка возможностей клиента для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку [1]. Некоторые отечественные исследователи, например, Коробова Г.Г. и Тагирбеков К.Р. считают, что платежеспособность – более широкое понятие, чем кредитоспособность [1, 2]. Мы не согласны с этим утверждением. По нашему мнению, кредитоспособность включает не только способность своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства, но и эффективность использования заемных средств в собственных целях. Следовательно, оценка кредитоспособности – это очень важный процесс, требующий охвата такого количества показателей, которое будет характеризовать разные стороны организации, и наличие у работников банка компетентности и профессионализма.

По статистическим данным размер просроченной задолженности по кредитам, выданным организациям, на 1 января 2016 года составил 2050897 млн руб., что составляет 5,91% от общего объема кредитов. По сравнению с 1 январем 2015 года доля просрочки увеличилась на 1,8%, что является негативной тенденцией. Если говорить о Сбербанке, который занимает первое место в рейтинге по объемам кредитования ($\approx 1/3$ от общего объема кредитов по рынку в целом), то доля просрочки в нем составляет 3,37%, что показывает стабильность данного банка. Самый высокий темп роста просрочки (+72,74%) показал банк Траст, с учетом что общий объем кредитов в нем увеличился на 35,94%. Таким образом можно сделать вывод, что в целом темп роста общего объема выданных кредитов опережает темп роста просроченной задолженности на 10,89% (12,69-1,8), что является показателем эффективности деятельности банков, но нельзя игнорировать тот факт, что некоторые банки претерпели ряд трудностей, и показали результаты отличные от изложенных выше, которые оказали негативное влияние на статистику в целом [3].

В настоящее время каждый банк вправе выбрать любую систему оценки кредитоспособности, которая будет включать разные показатели, так как единого стандарта по этому вопросу нет.

В мировой практике используются различные модели оценки кредитоспособности потенциального заемщика, которые можно условно разделить на 3 группы:

1. Модели, основанные на количественных показателях.
2. Модель комплексной рейтинговой оценки.
3. Модель, основанная как на качественных показателях, так и на количественных.

Одними из наиболее известных методик, относящихся к первой группе являются: «Dun&Bradstreet», методика банков Франции и кредитного скоринга австрийского банка «Кредитанштальт». В основе данных методов лежит оценка количественных показателей деятельности заемщика, таких как показатели денежного потока и ликвидности, структуры капитала предприятия, прибыльности и финансовой независимости. Исследование данных методик показало, что в данном случае отсутствует проблема, связанная с квалификацией работников, дающих оценку заемщику, так как отсутствует качественный анализ, однако одновременно возникает проблема подбора оптимальных весов для каждого коэффициента. Очень важно понимать, какой показатель является более существенным в данном случае и оказывает наибольшее влияние на финансовое состояние предприятия, а какой показатель малозначим. Данная оценка должна быть индивидуальна для каждой организации, в соответствии со спецификой ее деятельности.

Модель Z-счета Альтмана, которая получила широкое распространение в Великобритании и США, является примером второй группы, где через формулу показывают влияние факторов на результирующий показатель. С помощью коэффициента Z, рассчитанного по не-

скольким показателям, чаще всего их 5, можно предсказать платежеспособность клиента, т.е. можно выделить группу потенциальных заемщиков, которые испытывают финансовые трудности и близкие к банкротству. Достоинством таких моделей расчета является быстрота расчета результативного показателя, за счет несложной формулы. Явным недостатком такого подхода является сложность в нахождении формулы, которая бы связывала все показатели между собой так, чтобы дать точную и полную оценку состояния заемщика.

К третьей модели относятся: методика американских банков (правило 5С); методика «PARTS», используемая в Великобритании; методика, используемая некоторыми австралийскими банками в соответствии со шкалами рейтинговых агентств "Moody's" и "Standart & Poog's". Их очевидным преимуществом является совмещение количественных показателей с качественными для более эффективной и достоверной оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. Многие банки недооценивают необходимость использования некоторых качественных показателей, но наш взгляд некоторые из них могут рассказать очень важную информацию о прошлом заемщика, о его кредитной истории. Важной составляющей анализа является оценка показателей именно внутри одной отрасли, таких как анализ и прогноз развития отрасли, технологические нововведения в отрасли, положение предприятия на рынке отрасли и так далее. Именно сравнение показателей внутри одной отрасли дает нам достоверную и адекватную оценку предприятия и его показателей. Ведь есть такие производства, в которых спрос наблюдается лишь по сезонам и это вовсе не говорит об неэффективности их деятельности.

Приведенное исследование показало, что внедрение данных методик в нашу страну связано с рядом трудностей. Оценке кредитоспособности заемщика в системе управления кредитным риском отечественные и западные банки отводят разные роли. На протяжении долгого периода времени критерии оценки кредитоспособности в России формализовались в пользу кредитования по знакомству. По нашему мнению, кредитование заемщиков в нашей стране подвержено большому субъективизму, нежели в зарубежной практике, а также кредитный рейтинг, рассчитываемый западными банками, основан на экономико-математических расчетах и несет совсем другую смысловую нагрузку. Поэтому российским банкам потребуется еще много времени, чтобы синхронизировать отечественные и западные требования Базельского комитета.

Российские кредитные организации для оценки кредитоспособности заемщика ограничиваются расчетом таких показателей как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, стоимость чистых активов заемщика.

Банк России составил дополнительные требования, которые включают в себя анализ денежного потока заемщика, планирование объемов продаж и прибыли, а также анализ бизнес-плана и технико-экономическое обоснование кредита. Так же желательно ознакомиться с кредитной историей заемщика.

Несмотря на наличие множества показателей для оценки кредитоспособности, одним из самых основных критериев является финансовое состояние заемщика, которое определяется путем анализа таких показателей как:

- Финансовые результаты (прибыль/убыток)
- Ликвидность (платежеспособность)
- Рыночная позиция (деловая активность, конкурентоспособность, устойчивая динамика положения на рынке)
- Движение денежных потоков, прогноз на срок кредитования.

Данные показатели могут быть скорректированы в зависимости от характеристик качественных показателей, таких как добросовестность выполнения обязательств заемщика по другим договорам, личностные качества руководителя предприятия, степень зависимости от государственных дотаций, общее состояние отрасли и конкурентоспособность предприятия [4].

Например, рейтинговый метод Сбербанка России заключается в проведении количественного (оценка финансового состояния) и качественного анализа рисков. Оценка финансового состояния заемщика проводится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на их изменение. После расчета основных оценочных показателей, таких как коэффициент ликвидности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, заемщику присваивается категория по большинству из этих показателей на основе сравнения рассчитанных значений с нормативными. Для показателей оборачиваемости и рентабельности

за исключением рентабельности продукции/продаж не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Оценка результатов расчетов этих показателей основана, главным образом, на сравнении их значений в динамике.

Далее, на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами, рассчитывается сумма баллов Заемщика. Заключительным этапом рейтинговой оценки кредитоспособности является определение класса заемщика, проводимое на основе рассчитанной суммы баллов [5].

В российской практике для банков использование качественных оценок кредитоспособности имеет особое значение.

Во-первых, на практике часто финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Попытка увеличения количества показателей, характеризующих заемщика, которые зачастую находятся в функциональной зависимости между собой, то есть являются зависимыми, приводит к ряду проблем: сложностью анализа большого массива данных; недостаток опыта и квалификации работников банковской сферы.

Во-вторых, предоставление искаженной или недостоверной информации для финансового анализа.

В-третьих, из-за отсутствия среднеотраслевых показателей в российских компаниях сложно проводить сравнительный анализ.

В-четвертых, спорным моментом является использования в российской практике международного опыта оценки вероятности банкротства компаний [6].

Таким образом, анализ зарубежных и российских методов оценки кредитоспособности показал, что специфика современной практики кредитования состоит в том, что российские банки в ряде случаев не обладают единой методологической и нормативной базой организации кредитного процесса, применяя кредитный рейтинг сталкиваются с проблемой интерпретации качественных показателей и количественных, а также в связи с объективными межстрановыми различиями затруднено использование иностранных методик в чистом виде в отечественных условиях. На наш взгляд, для более эффективной оценки кредитоспособности заемщика, должна существовать единая методология расчета, совмещающая как качественные, так и количественные показатели. Это позволит обмениваться опытом и внешней информацией, на которую в большей степени должны полагаться отечественные банки. Для предприятий необходимым показателем, который должен быть рассчитан при оценке кредитоспособности, должен быть эффект финансового рычага. Именно с помощью его расчета можно проследить изменение рентабельности собственных средств, за счет привлечения заемных и риски потери финансовой устойчивости. Так как показатели, рассчитанные по текущей отчетности, не дадут полную и достоверную оценку предприятия после получения дополнительных средств для ее развития.

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – М., 2006. – 307 с.

2. Тагирбеков, К.Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / под ред. д-ра экон. наук, проф., засл. экономиста России К.Р. Тагирбекова – М.: Издательский дом «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2003. – 243 с.

3. Рейтинг банков на 01.01.2016 по показателю "Просроченная задолженность по кредитам, выданным организациям" [Электронный ресурс] // Мир процентов.ru.– Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-delay-part-ul.html?date1=2016-01-01&date2=2015-01-01>

4. Банковское дело: современная система кредитования учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 87-88 с.

5. Оценка кредитоспособности заемщика (методика СберБанка России) [Электронный ресурс] // Финансовый анализ.– Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=253>

6. Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – Приложение 4 CD-R.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕССОВ В СВОБОДНОМ ПОРТЕ ВЛАДИВОСТОК

О.К. Даурова

А. В. Парфенова

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В настоящее время актуальной является проблема практической реализации свободной экономической зоны свободный порт Владивосток. На данный момент наиболее яркие проблемы связаны с порядком ведения учета товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и предоставления отчетности резидентами свободного порта Владивосток.

Ключевые слова и словосочетания: свободный порт Владивосток, резидент, таможенная процедура, учет товаров, отчетность.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING PROCESSES IN THE FREE PORT OF VLADIVOSTOK

O.K. Daurova

A.V. Parfenova

4th grade bachelors, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

Currently, there is an actual problem of practical implementation of the free economic zone inside the free port of Vladivostok. At the moment, the most urgent problems are associated with the procedure of accounting of goods placed under the customs procedure of free customs zone, and reporting residents free port of Vladivostok.

Keywords: free port of Vladivostok, a resident of, the customs procedure, records of goods statements.

Свободный порт Владивосток – это портовая зона, на территории которой действуют особые режимы налогового, инвестиционного, таможенного регулирования, получившая свой статус с 12 октября 2015 года.

Свободной порт Владивосток был создан относительно недавно, и на данный момент существует множество вопросов о его практической реализации, в частности о том, как следует вести учет товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и предоставлять отчетность о таких товарах.

Цель настоящей статьи: определить порядок ведения учета товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и предоставления отчетности резидентами свободного порта Владивосток.

Следует отметить, что создание свободного порта Владивосток в первую очередь направлено на привлечение инвестиций на территорию Приморского края, развитие транспортной инфраструктуры и вовлечение Приморского края в международные транспортные и торговые пути. Появление свободного порта – это возможность для Дальнего Востока Приморского край развить внешнеэкономические связи со странами как Азиатско-Тихоокеанского региона, так и со всем миром. Свободный порт Владивосток станет благоприятной средой для создания и развития на территории Приморского края производств, в которых будут внедряться современные технологии. Это позволит отечественной продукции выйти на мировой уровень и составить конкуренцию товарам, производимым на территории Азиатско-Тихоокеанского региона. Также

новый статус административных образований Приморского края будет способствовать повышению качества жизни населения и социально-экономического развития Дальнего Востока [1].

Для привлечения инвестиций на территорию Приморского края и повышения активности резидентов свободного порта упрощено ведение инвестиционной и предпринимательской деятельности. Например, Налоговый кодекс РФ регламентирует предоставление льгот по федеральным налогам и сборам для резидентов свободного порта Владивосток. Помимо этого, для них предоставляется возможность платить страховые взносы в государственные внебюджетные фонды по пониженным тарифам.

Резидентом свободного порта является индивидуальный предприниматель или иное юридическое лицо, прошедшее государственную регистрацию на территории свободного порта. Свою деятельность резиденты свободного порта производят в соответствии с заключенным соглашением об осуществлении деятельности на территории свободного порта Владивосток [2].

Территория свободного порта Владивостока приравнивается к свободной экономической зоне, что дает право применять на ней таможенную процедуру

Таможенная процедура свободной таможенной зоны – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за её пределами [3].

Таможенная процедура свободной таможенной зоны на территории свободного порта Владивосток является одной из мер государственной поддержки компаний-резидентов. Товары размещаются и используются в пределах особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и налогов.

Следует отметить, что под таможенную процедуру свободной экономической зоны на территории свободного порта Владивосток могут быть помещены не все группы товаров. Постановлением Правительства Российской Федерации 25.10.2012 № 1096 утвержден перечень товаров, не подлежащих помещению под таможенную процедуру свободной таможенной зоны.

Несмотря на то, что создание свободного порта Владивосток, открывает безграничные возможности для создания и развития бизнеса для компаний-резидентов, существуют некоторые трудности, связанные с отсутствием достаточного количества нормативных документов, которые необходимы для регулирования и регламентирования экономической деятельности на территории порта.

Однако, так как свободный порт Владивосток является свободной экономической зоной, в целях регулирования деятельности на его территории могут применяться законы и иные нормативные акты, которые регламентируют порядок ведения свободных экономических зон на территории Российской Федерации.

В рамках нашего исследования, нами были изучены документы, регулирующие учет товаров, помещенных под таможенную процедуру, и предоставление отчетности о товарах на территории Российской Федерации, и в частности на территории свободного порта Владивосток.

Ввоз и вывоз иностранных товаров на территорию свободного порта Владивосток может производиться не только водным транспортом через морские порты, но и воздушным транспортом (аэропорт Кневичи), а также автомобильным и железнодорожным через таможенные посты.

Убытие товаров с территории свободного порта Владивосток осуществляется в местах перемещения товаров через таможенную границу и во время работы таможенных органов в этих местах. Для упрощения вывоза товаров в свободном порте таможенные отделения работают круглосуточно.

Товары должны быть фактически вывезены с территории свободного порта Владивосток в том же количестве и состоянии, в котором они были помещены под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. Изменения количества или состояния товаров допускается только в случае естественного износа или изменения естественных свойств товаров при соблюдении установленных норм перевозки для данной группы.

При убытии товаров с территории свободного порта Владивосток перевозчик обязан предоставить таможенному органу документы и сведения в соответствии со статьями 159 и 163 Таможенного кодекса Таможенного союза [3]. Документы могут быть предоставлены любым лицом, которое действует по поручению перевозчика.

В отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, допускается совершение любых операций, которые соответствуют требованиям «Согла-

шения по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны», а именно:

- складирование товаров (накопление, хранение, дробление);
- операции, связанные с погрузкой или разгрузкой товаров и иные грузовые операции;
- операции, связанные с сохранностью товаров, а также операции по подготовке товаров к транспортировке, включая сортировку, дробление партии, упаковку, операции по улучшению товарных качеств, формирование отправок, переупаковку, маркировку;
- операции, предусматривающие осуществление сделок по передаче прав владения, пользования и (или) распоряжения этими товарами;
- операции по обработке или переработке товаров, в результате чего товары теряют свои индивидуальные характеристики, и (или) по изготовлению товаров (включая сборку, разборку, монтаж, подгонку), а также операции по ремонту товаров;
- потребление товаров.

В соответствии со статьей 155 Таможенного кодекса таможенного союза в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и товаров, изготовленных (полученных) из товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, допускается совершение операций по отбору проб и образцов [3].

Согласно статье 26 Федерального закона № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток», каждый резидент свободного порта обязан вести учет товаров, которые помещены под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. Помимо этого, под обязательный учет попадают и товары, полученные или изготовленные с использованием товаров, помещенных под таможенную процедуру. Учет товаров резидент обязан вести в соответствии с требованиями законодательства РФ о бухгалтерском учете, указывая регистрационные номера таможенных деклараций, по которым товары помещались под таможенную процедуру свободной таможенной зоны [2].

Хозяйственные операции с товарами, помещенными под таможенную процедуру свободной таможенной зоны в соответствии с Российским законодательством о бухгалтерском учете, отражаются в первичных учетных документах (акты, товарные накладные и другие).

Ввоз товаров на территорию свободного порта Владивосток в соответствии со ст. 150 Таможенного кодекса Таможенного союза осуществляется через государственную границу Российской Федерации. Перевозчик после пересечения таможенной границы обязан доставить ввезенные им товары в пункт пропуска, предъявить их таможенному органу и представить все необходимые документы [3].

Таможенное оформление товаров начинается с предоставления таможенному органу таможенной декларации или документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. Помещение товаров под таможенную процедуру завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

Декларирование товаров осуществляется декларантом, который должен являться резидентом свободного порта Владивосток. Таможенная декларация подается в таможенный орган не позднее 15 дней со дня предъявления товаров таможенному органу либо со дня завершения режима внутреннего таможенного транзита, в случае, когда декларирование осуществляется не в месте прибытия товаров. В таможенной декларации, в частности, указывается таможенная стоимость товаров. Таможенная стоимость товаров определяется исходя из методов, перечисленных в Соглашении от 25 января 2008 года «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» [4].

Следует отметить, что для отражения в учете хозяйственных операций по приобретению товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, применяются те же бухгалтерские записи, как и в учете товаров при ведении внешнеэкономической деятельности в целом.

Таможенное оформление товаров начинается с предоставления таможенному органу таможенной декларации или документов, необходимых для помещения товаров под таможенный режим «экспорт».

Декларирование товаров осуществляется декларантом, который должен являться резидентом свободного порта Владивосток. Таможенная декларация подается в таможенный орган не позднее 15 дней со дня предъявления товаров таможенному органу либо со дня завершения режима внутреннего таможенного транзита, в случае, когда декларирование осуществляется не

в месте прибытия товаров. В таможенной декларации, в частности, указывается таможенная стоимость товаров. Таможенная стоимость товаров определяется исходя из методов, перечисленных в Соглашении от 25 января 2008 года «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» [4].

Порядок отражения в учете хозяйственных операций по экспорту товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны резидентом свободного порта Владивосток, совпадает с порядком, принятым в Российской Федерации при отражении хозяйственных операций по реализации товаров иностранным покупателям в целом.

В соответствии с ФЗ 212 «О свободном порте Владивосток», резидент свободного порта обязан вести учет товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, а также предоставлять отчетность о товарах нарастающим итогом в таможенный орган каждые шесть месяцев до 15-го числа месяца, следующего за отчетным [2]. Также таможенный орган может запросить внеочередную отчетность о товарах, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. В этом случае резидент свободного порта обязан предоставить отчетность в течение семи дней со дня получения запроса [5].

Отчетность должна быть предоставлена резидентом таможенному органу в электронном виде с использованием квалифицированной электронной подписи.

При несвоевременном предоставлении отчетности, а также недостоверной отчетности о товарах, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, таможенному органу, резидент свободного порта Владивосток несет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Приказом Федеральной таможенной службы Российской Федерации от 23.06.2011 № 1327 утверждаются формы отчетности о товарах, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, которые обязаны предоставлять резиденты свободной экономической зоны, в том числе резиденты свободного порта Владивосток. Помимо этого, приказ ФТС устанавливает порядок предоставления отчетности [5].

Резидент свободного порта Владивосток обязан предоставлять отчетность о товарах в уполномоченные таможенные органы, имеющие право совершать таможенные операции в отношении этих товаров на территории свободного порта Владивосток.

В ходе работы было рассмотрено экономическое обоснование и нормативное регулирование свободного порта Владивосток, порядок получения статуса резидента, льготы и преференции, предоставляемые для них, специфика таможенной процедуры свободной таможенной зоны при ввозе и вывозе товаров, операции, совершаемые с товарами, помещенными под таможенную процедуру, документальное оформление и экспорте и импорте товаров, правила заполнения форм отчетности о товарах, а также порядок предоставления отчетности в уполномоченный таможенный орган.

Учет товаров при ввозе и вывозе осуществляется на основании нормативных документов, действующих на территории Таможенного союза. Важным моментом в международной торговле является предоставление перечня первичных документов, которые составляются при возникновении факта хозяйственной жизни.

1. Алексеева, Л.Ф. Перспективы создания свободного порта Владивосток / Л.Ф. Алексеева, В.Д. Голубев // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. – №26. – С. 85-89.

2. О свободном порте Владивосток: Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 20.07.2015, N 29 (часть I), ст. 4338

3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015). – Собрание законодательства РФ, 13.12.2010, N 50, ст. 6615.

4. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 (ред. от 23.04.2012) "Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза" // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93059/

5. Об утверждении форм отчетности о товарах, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и товарах, изготовленных (полученных) из товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и порядка представления таможенному органу отчетности о таких товарах: Приказ ФТС РФ от 23.06.2011

№ 1327 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118252/

6. Алексеева, Л.Ф. Организационные меры и механизмы реструктуризации предприятия / Л.Ф. Алексеева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – №3. – С. 10

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК: 65.01

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА

К.С. Карасева

бакалавр 3 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

З.В. Садовая

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
научный руководитель

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В статье показана необходимость внедрения управленческого учета и анализа расходов на оплату труда на предприятиях. Особое внимание уделяется проблеме снижения затрат на оплату труда. Цель исследования заключается в обосновании рекомендаций по управленческому учету и анализу расходов на оплату труда. В результате исследования, сделан вывод, что для увеличения прибыли и снижения затрат на оплату труда требуется разработка и совершенствование управленческого учета.

Ключевые слова и словосочетания: управленческий учет, расходы на оплату труда, производственные предприятия, снижение затрат, увеличение прибыли.

MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS IN LABOR COSTS

C.S. Karaseva

Bachelor 3rd year, Department of Accounting, Analysis and Audit

Z.V. Sadovaya

Candidate of Economic Sciences, Associate Department of Accounting, Analysis and Audit
Supervisor

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

The article shows the need to the introduction of management accounting in labor costs to all enterprises. Particular attention is paid to the problem of reducing labor costs. The purpose of the study is to justify recommendations for the management accounting for the labor costs. As a result of the study it was concluded that increase profits and reduce labor costs required to develop and improve managerial cost accounting.

Keywords: management accounting, cost of labor, manufacturing plants, reduce costs, increase profits.

В условиях рыночной экономики для повышения эффективности деятельности производственные предприятия стремятся к оптимизации расходов на оплату труда и в то же время к росту производительности труда работников. В связи с этим, возникает необходимость введения управленческого учета.

По мнению отечественных экономистов, для организации управленческого учета расходов на оплату труда необходимо:

- образование отдела по управленческому учету, в качестве звена организационной структуры предприятия во главе с компетентным начальником;

- разработка функциональных обязанностей сотрудников управленческой бухгалтерии;
- определения форм и систем оплаты труда;
- создание системы внутренней отчетности, плана счетов [4, с. 32].

В зарубежной практике одним из способов снижения расходов на оплату труда является их нормирование, что позволяет осуществлять контроль над фактическими расходами и определять отклонения фактических затрат от нормативных с указанием их причин [4, с. 33].

Следовательно, внедрение управленческого учета затрат на оплату труда представляет собой научную и практическую важность, что подтверждает актуальность данной темы исследования.

Таким образом, рациональное использование затрат на оплату труда и их уменьшение является проблемой любого предприятия, которую возможно решить за счет внедрения управленческого учета.

На сегодняшний день управленческий учет расходов на оплату труда необходим для удовлетворения информационных нужд управления предприятием. Информация позволяет предприятиям определять тактику и стратегию развития компании, обеспечивать контроль над системой оплаты труда, разрабатывать цели и задачи использования фонда заработной платы, выявлять плюсы и минусы деятельности предприятия, замедляющие его экономическое развитие. Управленческий учет и анализ также выполняют важную роль в оценке эффективности расходов и их формирования. Именно на базе системы управленческого учета и анализа расходов на оплату труда принимаются более грамотные управленческие решения [2, с. 235].

Цель управленческого учета расходов на оплату труда заключается в предоставлении аппарату управления необходимой информации для принятия управленческих решений.

Основной задачей управленческого учета расходов на оплату труда является разработка нормативов на оплату труда.

Нормирование расходов на оплату труда основано на нормировании труда, что является одним из основных элементов управления производством и содержит в себе определение требуемых расходов на изготовление единицы продукции, (работ, услуг) производственными работниками и определение на этой основе норм труда. Правильно разработанные нормативы обеспечивают снижение расходов на оплату труда [3, с. 176].

Норма определяется как совокупность времени, требуемого для выполнения конкретного объема работ. Под нормативом понимается совокупность времени, требуемого на выполнение определенных структурных частей трудового и производственного процесса.

В производственном предприятии задачи нормирования труда работников способствуют эффективному использованию ресурсов производства при наибольшей экономии и упрощении труда. Важнейшие задачи нормирования труда в организации представлены на рис.1.

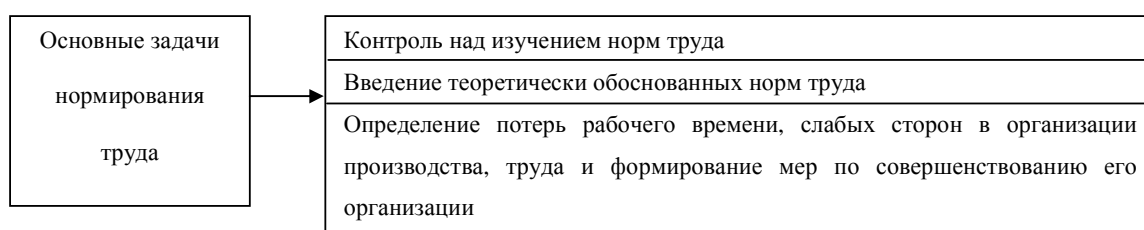


Рис.1. Основные задачи нормирования труда

Формирование нормативов производится аналитически – расчетным методом, с помощью которого расходы рабочего времени на выполнение определенной работы рассчитываются по нормам времени, сформированным ранее на основе хронологических наблюдений, или путем расчета, основываясь на режимах оптимальной выработки технических и технологических ресурсов.

Отличие между фактическими расходами и нормативными составляют отклонение. Отклонение может быть больше или меньше нормативного значения, но их обязательно необходимо учесть.

Причинами отклонений являются:

- расхождение уровня работы и разряда персонала, который ее выполняет;

- недостатки процесса организации производства и управления;
- рост нормативной ставки;
- преобладание уровня различных доплат над нормативными расценками, премиальных поощрений, не учтенных в нормативной ставке [1, с. 54].

Для отражения отклонений в управленческом учете в рабочий план счетов необходимо ввести счета по учету отклонений фактических расходов от нормативных. Так, например, для учета отклонений по ставке оплаты труда использовать счет 17 «Отклонение по ставке оплаты труда», по производительности труда, возможно, использовать счет 18 «Отклонение по производительности труда», а по объему выпуска счет 19 «Отклонение по объему выпуска».

Порядок отражения отклонений на счетах учета представлен в табл. 1.

Таблица 1

Учет отклонений фактических затрат на оплату труда от нормативных

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
Отражены отклонения по ставке оплаты труда производственного персонала	17	70
Учтены отклонения по производительности труда	18	70
Отражены отклонения по объему выпуска	19	70

Порядок расчета отклонений фактических расходов на оплату труда от нормативов представлен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет отклонений расходов на оплату труда от нормативов

№	Типы отклонений	Расчет отклонений
1	По объему выпуска продукции	(Нормативные расходы труда на единицу изделия – фактические расходы труда на единицу изделия) × объем выпуска продукции по факту
2	По ставке оплаты труда	(Нормированная ставка оплаты труда за час работы – фактическая ставка оплаты труда за час работы) × фактически затраченное время
3	По производительности труда	(Нормированное время на изготовление единицы изделия – фактически затраченное время) × нормативную часовую ставку оплаты труда

Нормирование расходов на оплату труда и управленческий учет отклонений фактических расходов от нормативных позволит анализировать расходы на оплату труда в целях управления предприятием.

Ведение управленческого учета позволит проводить анализ производительности труда и средней заработной платы.

Для проведения анализа рекомендуется использовать индекс производительности труда и средней заработной платы, которые рассчитываются по формулам:

$$\text{Индекс средней заработной платы} = \frac{\text{заработная плата за отчетный год}}{\text{заработная плата за базисный год}}$$

$$\text{Индекс производительности труда} = \frac{\text{производительность труда за отчетный год}}{\text{производительность труда за базисный год}}$$

$$\text{Коэффициент опережения} = \frac{\text{Индекс производительности труда}}{\text{Индекс средней заработной платы}}$$

На основе расчетов определяется сумма экономии или перерасхода фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты, которая рассчитывается по формуле:

$$\Delta\text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{текущ. года}} \times \frac{\text{Индекс средней заработной платы} - \text{Индекс производительности труда}}{\text{Индекс средней заработной платы}}$$

где ФЗП – Фонд заработной платы.

На величину расходов на оплату труда оказывают влияние инновационные мероприятия в области сокращения рабочего времени на изготовление единицы продукции.

Экономия можно рассчитать с помощью формулы:

$$\text{Экономия} = \sum (T_{пв} - T_{дв}) \times \text{Зарплата по нормативу} \times \text{Выручка по плану}$$

где $T_{пв}$ – Трудоемкость после внедрения;

$T_{дв}$ – Трудоемкость до внедрения.

Следует отметить, что трудоемкость – это затраты рабочего времени на единицу или весь объем выпущенной продукции исследуемого предприятия. Фактическая трудоемкость исчисляется делением затраченного рабочего времени в человеко – часах или человеко – днях на общий объем выпуска в натуральных или стоимостных измерениях [5].

Проведение анализа расходов на оплату труда позволяет вывить два основных фактора, обеспечивающих оптимизацию расходов на оплату труда.

Первый фактор – это увеличение производительности труда за счет:

– увеличения выпуска продукции исследуемого предприятия за счет более полного использования производственной мощности предприятия;

– сокращения затрат труда путем интенсификации производства, внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства, материально-технического снабжения и других факторов в соответствии с планом организационно-технических и инновационных мероприятий.

Второй фактор – это снижение трудоемкости продукции за счет:

– снижения продолжительности рабочего дня, и уменьшить количество рабочих дней.

Таким образом, снижение трудоемкости – важный фактор повышения производительности труда и уменьшения расходов на оплату труда.

Итак, существует много различных методов оптимизации расходов на оплату труда, однако, следует отметить, что наиболее эффективными методами являются управленческий анализ и оценка эффективности расходов на оплату труда, которые необходимо рассматривать в тесной связи с уровнем производительности труда. В процессе данных методов следует осуществлять систематический контроль над использованием фонда заработной платы, который позволит, на исследуемом предприятии, выявить возможности экономии средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции.

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: – 2007. – 570 с.

2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.В. Ивашкевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: – 2011. – 576 с.

3. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник / Т.П. Карпова. – М.: «Юнити - Дана», – 2004. – 351 с.

4. Рассказова-Николаева, С.А. Управленческий учет: учеб. пособие / С.А. Рассказова.- Николаева. – СПб.: Изд. «Питер», – 2013. – 496 с.

5. Анализ трудовых ресурсов предприятия на примере ЗАО «Пластпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otherreferats.allbest>

ОБ ИДЕНТИФИКАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Е.Е. Киселевская

бакалавр 3 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

О.Г. Житлухина

канд. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
научный руководитель

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В условиях рыночной экономики финансовые инструменты практически выступают показателем уровня развития любого государства. На данный момент в российской практике бухгалтерского учета нет точной идентификации финансовых инструментов, а также отсутствует их единая классификация. В статье приведена авторская классификация финансовых инструментов, что позволит предусмотреть необходимые субсчета и счета аналитического учета для формирования достоверной и прозрачной финансовой отчетности.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовые инструменты, финансовые активы, финансовые обязательства, долевого инструмент, финансовая отчетность.*

ON THE IDENTIFICATION OF FINANCIAL INSTRUMENTS AND THEIR CLASSIFICATION FOR THE PURPOSES OF THE FINANCIAL STATEMENTS IN THE PERIOD OF TRANSITION TO IFRS

E.E. Kiselevskaya

bachelor 3rd year, Department of accounting, analysis and audit,

In a market economy the financial instruments appear virtually indicator of the level of development of any country. At this time in the Russian practice of accounting is no clear identification of financial instruments, as well as missing the consistent classification. The article describes the author's classification of financial instruments, which will provide the necessary sub-accounts and accounts of analytical accounting for the formation of reliable and transparent financial reporting.

Keywords: *financial instruments, financial assets, financial liabilities, equity instrument, the financial statements.*

В условиях современной рыночной экономики финансовое состояние государства является основным показателем уровня развития страны. Финансовый рынок в свою очередь представляет собой движение или перераспределение финансовых потоков на рынке. Основными участниками финансового рынка являются кредиторы, которые выпускают финансовые ресурсы, и соответственно заемщики, приобретающие эти финансовые ресурсы. Рычагами воздействия на процессы распределения и перераспределения капитала между различными сегментами рынка становятся финансовые инструменты, представляющие собой формы существования финансовых продуктов. Финансовые инструменты включают в себя как финансовые активы, так и финансовые обязательства [1].

В условиях активно развивающейся рыночной экономики России ключевое значение для расширения международных связей приобретает бухгалтерский финансовый учет и, соответственно, финансовая отчетность организаций, составленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. В этих условиях бухгалтерский учет должен стать международным языком бизнеса, обеспечивающим доведение качества подготовки финансо-

вой отчетности до мировых стандартов [5]. К сожалению, изучение нормативных документов и научной литературы показало, что на сегодняшний день в российском учете идентификация и классификация финансовых инструментов, как фактов хозяйственной жизни, не достаточно четко определены. По мнению автора, отражение в отчётности достоверной и объективной информации о финансовых инструментах, имеет ключевое значение как для внешних, так и для внутренних пользователей, так как это позволяет охарактеризовать не только финансовое положение, но и финансовую устойчивость предприятия, что безусловно влияет на инвестиционную привлекательность организации.

На сегодняшний день понятие финансовых инструментов представлено МСФО 32 «Финансовые инструменты – раскрытие и представление информации», согласно которому под финансовыми инструментами подразумевается договор, в результате которого возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другого. Таким образом, основными группами финансовых инструментов являются финансовые активы, финансовые обязательства и долевой инструмент, а ключевым фактором идентификации финансовых инструментов является договор. Но, исходя из методологии бухгалтерского учета, «договор», аналогично и «договорные отношения», не могут иметь места в финансовом учете как его самостоятельные объекты, как самостоятельные первичные учетные показатели, преобразуемые в дальнейшем путём двойной записи в учетные показатели бухгалтерского учета, а затем в показатели финансовой отчетности [2]. По нашему мнению, финансовые инструменты – это факт хозяйственной жизни, в результате которого возникает финансовый актив у одной организации, и, соответственно, финансовое обязательство или, в случае финансовых вложений, долевой инструмент у другой, а заключение договора является обязательным условием, в результате выполнения которого происходит движение финансовых потоков, а именно активов, обязательств или долевого инструмента.

На сегодняшний день в практике российского бухгалтерского учета нет единой классификации финансовых инструментов. Существует большое количество классификаций отдельных составляющих финансовых инструментов, таких как ценные бумаги, производные финансовые инструменты, финансовые активы и др. МСФО 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» классифицирует финансовые активы и обязательства в разрезе четырех категорий финансовых инструментов: оцениваемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки; удерживаемые до погашения; займы и дебиторская задолженность; наличии для продажи.

В ходе работы была изучена научная и правовая литература в аспекте финансовых инструментов, в результате чего авторы систематизировали и сгруппировали имеющиеся данные в обобщенную схему (рис. 1). Следует отметить, что в данную схему могут вноситься поправки по мере развития и изменения учета и идентификации финансовых инструментов в процессе расширения финансового рынка России, сближения РСБУ с МСФО и других факторах.

Как было сказано выше финансовые инструменты представлены тремя большими категориями: финансовые активы, финансовые обязательства и долевой инструмент. Финансовые активы, по нашему мнению, это те активы, которые возникают у организации-кредитора и влекут за собой естественное право на получение денежных средств или других финансовых инструментов в будущем при заключении договора с организацией-заемщиком. Главной особенностью, отличающей финансовые активы от нефинансовых, является то, что право на получение будущих экономических выгод у организации-кредитора возникает при одной хозяйственной операции, т.е. при одном договоре. Нефинансовые активы тоже приносят организации будущие экономические выгоды, но признание нефинансовых активов и действительное право на получение денежных средств возникает на разных стадиях кругооборота.

Финансовые активы могут классифицироваться по разным группам в зависимости от фактора, выбранного в качестве контрольного. Для классификации финансовых активов по объектам вложения воспользуемся правилами МСФО о необходимости отнесения к ним любого актива, обладающего действительным правом требования денежных средств по договору [4]. В соответствии с этим признаком финансовые активы подразделяются на две группы: финансовые вложения и дебиторская задолженность.

Финансовые вложения и дебиторская задолженность в свою очередь также подразделяются на вложения, связанные с ценными бумагами и несвязанные с ценными бумагами, и задолженность, связанная с ценными бумагами и связанная с товарно-материальными ценностями (ТМЦ) соответственно. В первую группу в обоих случаях входят все операции, связан-

ные со всеми видами ценных бумаг. Во вторую группу финансовых вложений относятся остальные вложения, которые так же принесут нам будущие экономические выгоды, но несвязанные непосредственно с ценными бумагами. Это могут быть вложения в предоставленные займы и в приобретенную дебиторскую задолженность. Вторая классификационная группа дебиторской задолженности, связанная с ТМЦ, относятся расчеты с покупателями и заказчиками за отгруженные ТМЦ и расчеты с прочими дебиторами за оказанные услуги в пределах договорного срока и оплачиваемые денежными средствами. Им противостоят такие финансовые обязательства организации-должника как: расчеты с поставщиками и подрядчиками за полученные ТМЦ и оказанные работы и услуги в пределах договорного срока и оплачиваемые денежными средствами. Важной особенностью является то, что в финансовые активы включаются только те факты хозяйственной жизни, которые оплачиваются денежными средствами. Операции же, которые не влекут за собой поступление денежных средств, а значит лишены финансовой сущности, исключаются.

Идентификация второй категории финансовых инструментов, финансовые обязательства, в практике РСБУ также практически отсутствует. На наш взгляд под финансовыми обязательствами в аспекте бухгалтерского учета подразумевается группа обязательств, при признании которых в бухгалтерском учете организации-должника возникает действительная обязанность по уплате денежных средств в будущем. Стоит отметить, что, как и финансовые активы, признание финансовых обязательств и действительная обязанность по уплате денежных средств возникает во время одной хозяйственной операции по одному договору.

Для классификации финансовых обязательств по видам задолженности воспользуемся правилом МСФО, в соответствии с которым к финансовым обязательствам необходимо относить любые обязательства, обладающие действительной обязанностью уплаты денежных средств по договору [4]. По этому признаку финансовые обязательства можно подразделить на финансовые обязательства, связанные с ценными бумагами и несвязанные с ценными бумагами.

В первую группу входят облигационные займы, вексельные займы, кредиторская задолженность под коммерческие (расчетные) векселя выданные. Во вторую группу, финансовых обязательств, несвязанных с ценными бумагами, входят: кредиты и займы, полученные и кредиторскую задолженность под ТМЦ и услуги, обязательно включая в нее авансы выданные. Все вышеперечисленные обязательства подразумевают под собой неминуемый отток средств у компании-должника, что является результатом заключенного договора двух компаний, кредитора и должника соответственно.

Кроме того, необходимо отметить группу обязательств, не входящих в финансовые обязательства. К этой группе относятся обязательства по расчетам с бюджетом и так называемые обязательства внутреннего оборота. К обязательствам внутреннего оборота относятся расчеты с персоналом по оплате труда, внутрихозяйственные расчеты, оценочные резервы и др. Что касается обязательств по расчетам с бюджетом, (расчеты по налогам и сборам), то их МСФО рассматривают как задолженность, возникающую в результате требований законодательства, и не относят к финансовым обязательствам [4].

Особое место в подгруппе финансовых вложений, связанных с ценными бумагами, имеют финансовые вложения в акции. Это связано с тем, что финансовым активам, отражаемым в финансовой отчетности одной организации, противопоставлены не финансовые обязательства другой компании, а долевой инструмент. В МСФО 32 под долевым инструментом понимается любой договор, подтверждающий право на долю активов компании, оставшихся после вычета всех ее обязательств [4].

Долевой инструмент в аспекте финансовых инструментов можно проклассифицировать как капитал, связанный с ценными бумагами, и капитал, несвязанный с ценными бумагами. В первую группу входит уставный капитал, который и представляет собой собственный долевой инструмент, и добавочный капитал в части эмиссионного дохода. Во вторую группу относится резервный капитал, добавочный капитал, но за минусом эмиссионного дохода соответственно, и нераспределенная прибыль. Из этого перечня видно, что только уставный капитал относится к финансовым инструментам, т.к. только здесь имеется его связь с финансовыми активами, а именно финансовые вложения в акции другой организации. Стоит отметить, что и в МСФО 32 (п.21) указывается на то, что если финансовый инструмент не содержит договорное обязательство со стороны эмитента передавать денежные средства или другой финансовый актив, то он служит долевым инструментом [3].

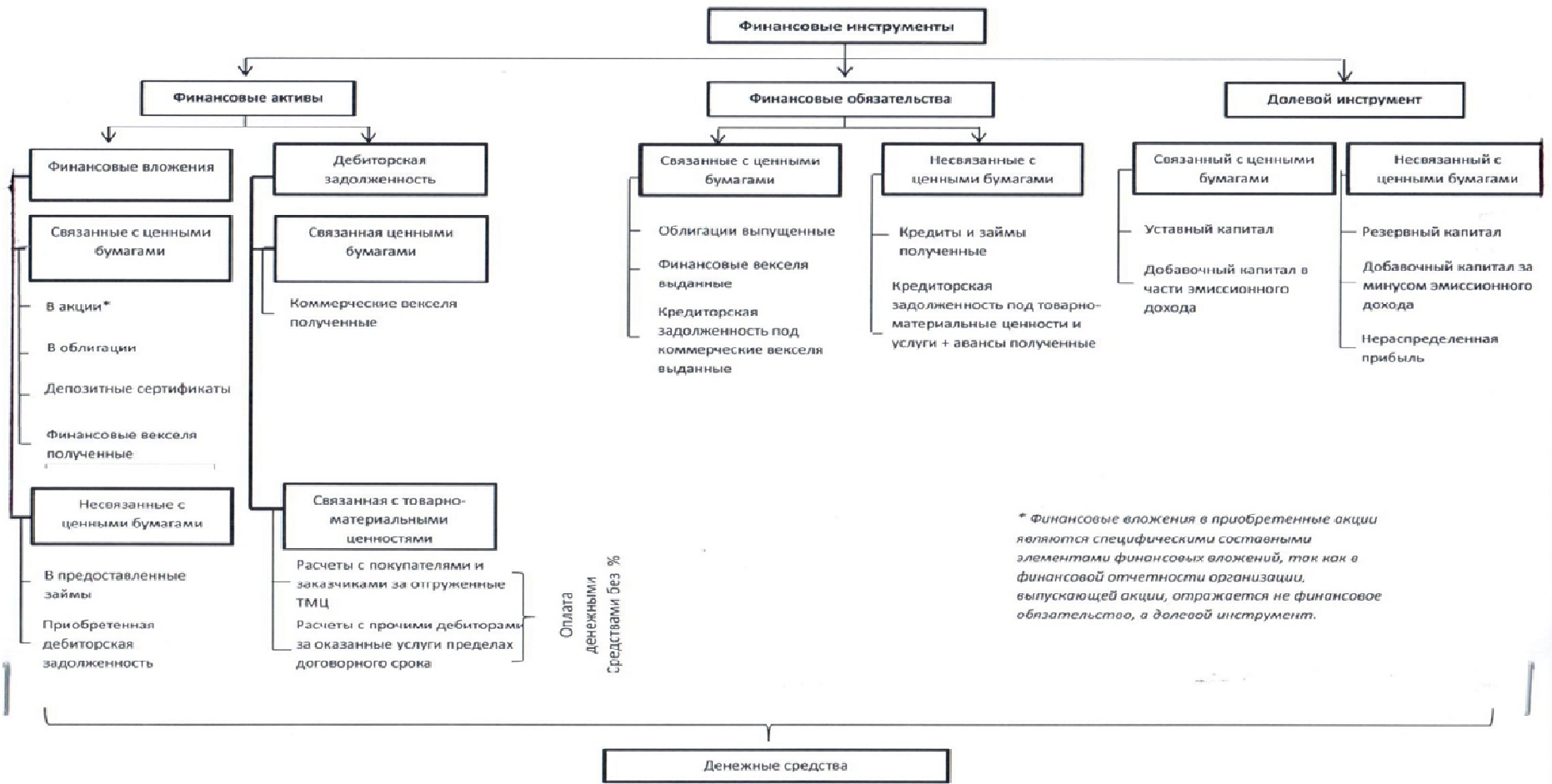


Рис. 1. Классификация финансовых инструментов

В представленной классификации присутствует еще один элемент, который, по мнению автора, присущ всем подгруппам финансовых инструментов – денежные средства. Денежные средства в кругообороте хозяйственных средств любой организации выступают в качестве реального средства обмена, поэтому они являются основой оценки и признания в финансовой отчетности всех сделок как с финансовыми, так и с нефинансовыми активами и обязательствами [3]. Т.е. денежные средства являются неотъемлемой частью финансовых инструментов, но при этом они обслуживают обе стороны договора.

Таким образом, раскрытие экономической характеристики и предложенная выше группировка элементов финансовых инструментов позволит, на наш взгляд, в учетной политике организации предусмотреть соответствующие субсчета и счета аналитического учета, необходимые для формирования показателей финансовой отчетности. А также даст возможность обеспечить их формирование с учетом требований МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» по группировке финансовых активов и обязательств на такие категории, как: торговые инвестиции и обязательства (или переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток), удерживаемые до погашения, займы и дебиторская задолженность и имеющиеся в наличии.

1. Астахова, Ю.А. Раскрытие информации о финансовых инструментах в международной и российской практике / Ю.А. Астахова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №33(279). – С. 41–49.

2. Житлухина, О.Г. О необходимости совершенствования нормативной практики учета ценных бумаг как важнейших элементов финансовых инструментов в соответствии с МСФО. Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. Научн.-практ. конф. Иркутск, 18 апр. 2014 г. / О.Г. Житлухина под науч. ред. Е.М. Сорокиной. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – 338с.

3. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: АСКЕРИ-АССА, 2011.

4. Учет финансовых инструментов в соответствии с МСФО / пер. с англ. – АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 919с.

5. Чая В.Т. Международные стандарты финансовой отчетности / В.Т. Чая, Г.В. Чая. – М.: Кнорус, 2003

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 657.622

КОМПЛЕКСНЫЙ АУТСОРСИНГ ФИНАНСОВЫХ ФУНКЦИЙ КАК СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

А.Н. Клинкова,

магистрант 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

**Н.Н. Масюк, профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры
экономики и менеджмента ВГУЭС, научный руководитель**

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматривается комплексный аутсорсинг финансовых функций, как стратегия бизнеса. Характеризуется оптимизация расходов предприятия через финансовый аутсорсинг, так как, грамотно построенная политика расходов позволит организации даже в экономически нестабильное время оставаться на рынке.

Ключевые слова и словосочетания: *Аутсорсинг, финансы, бизнес, экономика, финансовые функции и рычаги, оптимизация расходов, бухгалтерский учет и аудит.*

COMPLEX OUTSOURCING OF FINANCIAL FUNCTIONS AS A BUSINESS STRATEGY

Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok

The article deals with complex outsourcing of financial functions, such as business strategy. It is characterized by optimization of the enterprise costs through the financial outsourcing, because, well built expenditure policy will allow the organization even in economically uncertain times remain on the market.

Keywords: *Outsourcing, finance, business, economics, finance functions and leverage, cost optimization, accounting and auditing.*

При построении стратегии развития любой бизнес рассматривает ожидаемые доходы, так и планируемые расходы. Формирование расходов на предприятии имеет очень важную роль, именно от количества расходов зависит, получит ли предприятие прибыль и какова будет ее величина. Неоправданные расходы становятся огромной проблемой, и несвоевременное решение таких проблем чаще всего приводят к банкротству [1].

Данная тема очень актуальна, так как для организаций все более важным становится точное, полное определение и предотвращение неоправданных расходов, которых можно было бы избежать. Стоит отметить, что в период экономического кризиса или нестабильной экономической ситуации в стране, снижение расходов предприятия есть первоочередная цель, которой руководство организации ни в коем случае не должно пренебрегать.

Аутсорсинг – это процесс передачи одной компанией части *непрофильных* производственных или обслуживающих бизнес-процессов другой компании, которая более компетентна в необходимой области. Аутсорсинг позволяет более эффективно выполнить определенные функции предприятия в различных областях.

Финансовый аутсорсинг – это замена собственной финансовой службы компании услугами квалифицированного внешнего консультанта (консалтинговой компании) на договорной основе.

В этом случае, **финансовый аутсорсер** – определенная компания-помощник, которая следит за правильностью выполнения всех финансовых операций в компании. Данный вид аутсорсинга позволяет компаниям выгодно решать проблемы функционирования и развития в рыночной экономике с помощью сокращения издержек, адаптации к условиям внешней среды, снижения рисков [2]. Кроме того, компания может стать более устойчивой к изменениям, происходящим в экономике как отдельного региона, так и страны в целом [3].

Стоит отметить, что самостоятельно компания может добиться такой финансовой грамотности только при условии больших инвестиции в развитие своего персонала в финансовой области, что не всегда будет являться выгодным вложением. Поэтому, чаще всего аутсорсинг – это оптимальное решение с минимальными издержками. Преимущества аутсорсинга приведены на рис. 1.

Финансовый аутсорсинг, как правило, решает следующие основные задачи: ведение и контроль бухгалтерского и налогового учетов; оптимизация всех налоговых платежей; контроль и составление всех видов финансовой отчетности; взаимодействие с фискальными органами. На этом список не ограничивается, и, в случае необходимости и взаимного доверия партнеров может быть расширен.

Результатами финансового аутсорсинга будут являться: высокое качество ведение финансового учета и отчетности; снижение затрат; оперативное принятие управленческих решений; своевременные финансовые решения; финансовая стабильность на предприятии; дальнейшее развитие компании.



Рис. 1. Преимущества аутсорсинга

Финансовый аутсорсинг подходит для бизнес-структур любого размера и любой формы собственности, включая вновь созданные предприятия. Комплексный финансовый аутсорсинг может послужить стержнем в системе учета и отчетности любой компании [4]. Основные плюсы и минусы финансового аутсорсинга приведены в табл. 1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки финансового аутсорсинга

Достоинства	Недостатки
1. Оплата за результат без необходимости содержать штат финансовых работников 2. Квалифицированное ведение финансовых операций на основе договора между компаниями, превращающееся со временем в стратегическое партнерство; 3. Возможность получения консультаций по всем интересующим финансовым вопросам; 4. Меньший риск получения штрафов или ареста счетов в связи с неуплатой налогов или просрочкой платежей.	1. Возможное увеличение цены на использование аутсорсинговых услуг; 2. Утечка важной финансовой информации конкурентам; 3. Ошибки при ведении финансовой отчетности; 4. Утеря конфиденциальности информации.

Несмотря на то, что финансовый аутсорсинг является очень выгодным решением для компании, он не очень распространен в России по сравнению с другими экономически развитыми странами.

Нельзя не отметить, что многие руководители бизнеса просто не знакомы с принципами и функциями аутсорсинга бизнес-процессов, но есть и другие, не менее важные причины. Многие организации боятся потерять контроль над всей ситуацией, они не хотят доверять незнакомым компаниям свои коммерческие тайны. Такие опасения нельзя назвать безосновательными. Как в России, так и за рубежом главной задачей является выбор поставщика аутсорсинговых услуг, так как от его опыта и качества работы будет зависеть результат всей финансовой деятельности компании [9,10].

С развитием информационных технологий группы компаний интегрируются в ассоциативные холдинги, цементирующим началом в которых является взаимное доверие партнеров [5]. Именно тогда большинство из них приходит к целесообразности использования финансового аутсорсера – участника холдинга не только для ведения внутренних финансовых операций, но и для разработки взаимовыгодных стратегических решений.

Можно ожидать, что российские предприятия будут в дальнейшем все более внимательно присматриваться к аутсорсингу и все чаще пользоваться данным видом услуг.

По мере того, как расширяется сфера применения аутсорсинга, на замену старым приходят современные понятия, широко используемые руководителями нового поколения, которые мыслят уже глобальными категориями. Для них аутсорсинг означает сохранение определенной свободы действий с точки зрения стратегии развития ключевых направлений, концентрации усилий, организованности, получения дополнительных рычагов влияния, эффективной оценки затрат.

Все вышесказанное позволяет констатировать, что современная бизнес-среда диктует свои требования, предъявляемые к специалистам, способным работать в аутсорсинговых компаниях финансового профиля. Бизнес-структуры вынуждены искать партнеров для выполнения этих функций не только в фирмах, но и в профильных университетах [6], при которых действуют малые инновационные предприятия указанного профиля. Опыт такого стратегического партнерства есть у Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, в котором студенты – бакалавры уже на 4 курсе начинают самостоятельную деятельность в компаниях, успешно сочетая учебу с работой в рамках практико-интегрированного обучения [7]. Однако прежде чем выйти в реальный бизнес, студенты проходят обучение в модельных фирмах под руководством опытных наставников-тьюторов [5], а затем уже работают самостоятельно.

ВЫВОДЫ.

1. Комплексный финансовый аутсорсинг является инновационной формой ведения бизнеса.

2. Фирмы, оказывающие аутсорсинговые финансовые услуги, должны иметь профессиональных аналитиков, способных решать не только узкие налогово-бухгалтерские задачи, но и стратегически мыслить в направлении сохранения и развития бизнеса своих клиентов.

3. Комплексный финансовый аутсорсинг помогает предприятиям – потребителям аутсорсинговых финансовых услуг освободиться от непрофильных бизнес-процессов, передав их профессионалам и сократив расходы на содержание высокооплачиваемых финансовых аналитиков.

1. Масюк, Н.Н. Предпринимательство: угрозы и возможности / Н.Н. Масюк, А.В. Проворов // Федеральное агентство по образованию Российской Федерации, ГОУ ВПО «Ивановская гос. текстильная академия». – Иваново, 2008.

2. Лактионова, О.Е. Теоретические и практические предпосылки развития аутсорсинга учета и управления финансами организаций / О.Е. Лактионова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 3. – С. 226–233.

3. Календжян, С.О. Аутсорсинговый центр финансовых услуг как фактор инновационного развития региона / С.О. Календжян, Л.В. Дуканич, О.Е. Лактионова, С.А. Наумов // Вестник финансового университета. – 2013. – № 2. – С. 25–32.

4. Попов, И.С. Анализ эффективности отечественной и зарубежной предпринимательской деятельности на основе аутсорсинга / И.С. Попов // Экономические науки. – 2012. – № 7. – С. 180–186.

5. Масюк, Н.Н. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий / Н.Н. Масюк, З.В. Брагина, А.Х. Этезов // М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию. – Иваново. 2005.

6. Батурина О.А. Стратегическое партнерство университетов с бизнес-средой: баланс взаимных интересов / О.А. Батурина, Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12-4 (53-4). – С. 824–829.

7. Якимова, З.В. Практико-ориентированный бакалавриат: опыт управления изменениями в вузе (на примере Владивостокского государственного университета экономики и сервиса) / З.В. Якимова, О.О. Мартыненко, В.И. Николаева // Университетское управление: практика и анализ. – 2015. – № 3. – С. 56–66.

8. Межонова, Л.В. Метод операционно-технологического погружения как инновационная основа создания модельных (учебных) институциональных бизнес-единиц в вузе / Л.В. Межонова, Н.Н. Масюк // Интернет-журнал Науковедение. – 2012. – №4 (13). – С. 40.

9. En-lin Li. Economic Influence Analysis of Offshore Outsourcing Based on Host Country's View // International Journal of U – and E- Service, Science and Technology. – 2014. – Vol. 7. – № 3. – P. 63–72.

10. Everaert P. Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting // Journal Small Bus Econ. – 2010. – Vol. 8. № 4. – P. 93–110.

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект.

УДК: 332.146

СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Е.В. Пак

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Проблема выявления проблем, препятствующих реализации проекта «Свободный порт Владивосток», является одной из наиболее сложных в современных условиях экономики Приморского края. В данной работе рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются резиденты Свободного порта Владивосток.

Ключевые слова и словосочетания: Свободный порт Владивосток, проблемы, товар, нормативная база, раздельный учёт, декларирование.

WAYS TO SOLVE THE PROBLEMS THAT PREVENT THE EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF THE PROJECT FREE PORT OF VLADIVOSTOK

E.V. Pak

bachelor of the 3rd year, the Department of Economy and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The problem of identifying obstacles to the implementation of the project Free port of Vladivostok, is one of the most complex in modern conditions of Primorsky kray Territory economy. In this paper, the problems faced by the residents of the Free Port of Vladivostok.

Keywords: Free port of Vladivostok, problems, regulatory framework, separate accounting, declaration.

На сегодняшний день развитие Свободного порта Владивосток становится частью стратегии развития Приморского края. Закон о Свободном порте Владивосток вступил в силу 12 октября 2016 года.

Под Свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности. При этом закон определяет порядок льгот для резидентов, основные из которых приведены ниже.

Пониженные налоги и взносы:

- 0% – Налог на прибыль в федеральный бюджет в течение 5 лет, налог на прибыль в региональный бюджет в течение 5 лет (10% последующие 5 лет).
- 0% – Налог на землю в течение 5 лет.
- 0% – Налог на имущество в течение 5 лет и 0,5% последующие 5 лет.
- 7,6% – Общий размер взносов на 10 лет (для резидентов, зарегистрированных в течение 3 лет после принятия закона).

Организационные преференции:

Ускоренная процедура возмещения НДС (в течение 10 дней).

Сокращённые сроки получения разрешительной документации для объектов капитального строительства (40 дней).

Режим единого окна. При прохождении контроля на границе осуществляется круглосуточный режим работы пунктов пропуска (начало действия с 01.10.2016).

Упрощённый визовый режим для иностранных граждан. Получение 8-мидневной визы на границе.

Сокращённое время проведения контрольных проверок не более 15 дней.

Режим свободной таможенной зоны для резидентов: беспошлинный и безналоговый: ввоз, хранение, использование иностранных товаров (оборудования).

Экспертные ожидания от введения нового экономического режима достаточно высоки. Но уже сегодня существуют проблемы, препятствующие эффективной реализации проекта СПВ.

В первую очередь стоит обратить внимание на неустойчивость нормативной базы, регламентирующей налоговую нагрузку на резидентов.

7 апреля 2016 года Минвостокразвития было предложено введение поправки в НК РФ о СПВ, связанную с установлением единого налога для резидентов Свободного порта.

Предполагается, что данный налог послужит заменой двух федеральных налогов и одного регионального: налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и налога на имущество организации. В первые пять лет резиденты получают налоговые каникулы – 6%, а в последующие годы они уплачивают 10%. Операции по договорам, заключаемым между налогоплательщиками НДС и резидентами свободного порта Владивосток, предметом которых является приобретение последним товаров (работ, услуг), облагаются НДС по ставке 0%. Уплаченный поставщиками резидентов свободного порта Владивосток НДС подлежит возмещению из бюджета. Данная поправка в НК РФ о Свободном порте, возможно, вступит в силу в январе 2017 года [1].

Необходимо отметить некоторые разночтения в понятийном аппарате с точки зрения толкования различными нормативными документами терминов, используемых при режиме «Свободный порт». Так, в соответствии с законом «О свободном порте Владивосток» под словом «товар» понимается движимое имущество, перемещаемое через таможенную границу. Однако, в Гражданском кодексе и в нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский учет товарно-материальных ценностей, товары – это часть материально-производственных запасов, предназначенных для перепродажи. С точки зрения бухгалтерского учета и согласно протоколу Наблюдательного совета свободного порта Владивосток от 21.10.2015 № 1, в соответствии с которым льготы режима Свободного порта не распространяются на торговую деятельность, использование термина «товар», на наш взгляд, является неверным и его целесообразно заменить термином «материальные ценности, не предназначенные для продажи».

Известно, что на территории свободного порта Владивосток применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны.

Территория СЭЗ, на которой применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, является зоной таможенного контроля [2].

Товары, помещаемые под таможенную процедуру свободной зоны, подлежат декларированию за исключением товаров, ввозимых с территории государства, не являющегося членом Евразийского экономического союза, а также товаров, не предназначенных для целей строительства, реконструкции объектов инфраструктуры морского порта или аэропорта, расположенных на портовых и логистических участках.

Рассмотрим проблемы, связанные с отражением в бухгалтерском учете и отчетности иностранных товаров, не подлежащих декларированию. Учет таких товаров ведётся в соответствии с требованиями законодательства РФ о бухгалтерском учете без указания в документах бухгалтерского учета регистрационных номеров таможенных деклараций [3].

Однако имеется проблема отсутствия документа, заменяющего таможенную декларацию в части выполнения функций, как фиксация таможенной стоимости в иностранной валюте, определение и отражение курса рубля по отношению к иностранной валюте на дату подачи информации в таможенный орган о ввезённом иностранном грузе, отражение даты таможенного разрешения о выпуске товара, отражение суммы НДС, уплаченного в таможенный орган и подлежащего возмещению из бюджета. На наш взгляд, стоимость товаров в иностранной валюте можно подтвердить инвойсом, спецификацией. Стоимость в рублевом выражении то-

вара определяется расчетным путем с учетом способа оплаты (авансом или по факту) и даты получения разрешения выпуска груза с таможни. Возникает трудность с подтверждением суммы НДС, уплаченной в таможню с целью возмещения из бюджета. Если резидент Свободного порта Владивосток – новое юридическое лицо, можно эту сумму подтвердить платежными поручениями. Однако, если резидент – организация, осуществляющая несколько видов деятельности, один из которых не попадает под льготный режим, то определение платежных поручений, по которым уплачивался НДС именно с льготного вида деятельности, будет трудоемким, а также может повлечь за собой запросы и проверки со стороны налоговых органов.

Так же, Минвостокразвития предлагает внести изменение в федеральный закон «О Свободном порте Владивосток», в соответствии с которым меняются критерии отбора резидентов. Статус резидента отныне смогут получить только новый проект или предприятия, начинающие новую деятельность. Фактически для этого необходимо создавать отдельное юридическое лицо. При этом оно обязано предоставить бизнес-план на техническое переоборудование или модернизацию производства с объемом капитальных вложений не менее 100 млн руб. за три года. Противоречие данного предложения заключается в том, что модернизация и переоборудование производства не возможны без уже имеющегося производства [4].

В настоящее время при получении статуса резидента в связи с организацией нового вида деятельности предприниматель сталкивается со следующей проблемой. Если резидент организует новый вид деятельности в рамках действующего предприятия, ему придется перейти на раздельный учёт ввиду необходимости деления налогооблагаемой базы на льготную и обычную. Налоги от деятельности, не попадающей под действие режима Свободного порта Владивосток, такие предприятия должны платить на общем основании и преференции на нее не распространяются. Между тем, ни один нормативный документ не регламентирует деление режимов налогообложения. Если резидент не захочет иметь дело с раздельным учётом, ему придется создать новое юридическое лицо. При этом он понесёт дополнительные расходы на рекламу, маркетинг. Так же, возникнут сложности с оформлением кредитов и новых лицензий.

В этом контексте мы предлагаем вариант осуществления учёта видов деятельности, попадающих под льготы и не попадающих. Сущность данного варианта заключается в том, что новый вид деятельности в рамках уже действующего предприятия можно отнести к деятельности, попадающей под действие режима Свободного порта Владивосток, а уже действующее предприятие – к деятельности, осуществляя которую, налоги будут уплачиваться на общем основании, так как такая деятельность не попадает под вышеуказанный режим.

Рассмотрим данный вариант на примере НДС.

Чтобы определить, какую сумму «входного» НДС и в какой момент можно принять к вычету, фирмам необходимо наладить раздельный учёт, т.е. разделить налогооблагаемую базу на льготную и обычную. Организовать его можно путём открытия отдельного субсчёта к счётам 43, 20, 44, 90.

Так же, к счётам 62, 68 можно открыть следующие субсчета:

К счёту 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками»:

62-1 «Расчёты с покупателями и заказчиками, приобретающими продукцию в рамках режима Свободного порта»;

62-2 «Расчёты с покупателями и заказчиками, приобретающими сырьё для реализации продукции, не попадающей в поле резидентства Свободного порта».

К счёту 68 «Расчёты по налогам и сборам»:

68-1 «Расчёты по налогам и сборам, уплачиваемым в рамках режима Свободного порта»;

68-2 «Расчёты по налогам и сборам, уплачиваемым на общем основании»

При этом необходимо уделить внимание раздельному учёту НДС и всех видов налогов, уплаченных поставщикам.

Так, например, к счёту 19 можно открыть следующие субсчета:

19-1 «НДС по неоплаченным товарам (расходам), которые будут реализованы в рамках деятельности резидента Свободного порта»;

19-2 «НДС по неоплаченным товарам (расходам), которые будут реализованы в обычном режиме.

В связи с тем, что большое количество резидентов предполагается в виде субъектов маленького и среднего бизнеса, ведение раздельного учёта не всегда возможно, так как это предполагает дополнительные расходы.

В этой связи, мы предлагаем вариант распределения сумм налогов с одной из трёх баз распределения:

– со стоимостью продукции, отгруженной в режиме Свободного порта и в обычном режиме;

– с суммами оплаченных поставок в режиме Свободного порта и в обычном режиме;

– с затратами на производство продукции, отгруженной в режиме Свободного порта и в обычном режиме.

Рассмотрим данный метод на примере НДС.

В феврале 2016 года предприятие отгрузило продукцию в ценах реализации на сумму 1 108 000 руб. (с учётом НДС – 108 000 руб.), в том числе продукцию, реализованную в режиме СПВ – 400 000 руб.

Отгруженные товары полностью оплачены покупателями. Материальные затраты фирмы на производство продукции составили 524 444 руб., в т.ч. НДС – 80 000 руб.

В этом же месяце фирма сформировала необходимый комплект документов и передала его в налоговую инспекцию.

Предприятие использует механизм распределения сумм оплаченного «входного» НДС в соответствии со стоимостью продукции, реализованной в рамках деятельности Свободного порта, и продукции, реализованной в обычном режиме.

Решение

1) Определяем соотношение стоимости товаров, реализованных в рамках режима СПВ с общей выручкой (без НДС):

$$400\,000 : (1\,108\,000 - 108\,000) = 0,4$$

2) Таким образом сумма оплаченного «входного» НДС (80 000) распределяется следующим образом:

$80\,000 * 0,4 = 32\,000$ – относится к операциям, реализованным в рамках режима СПВ;

$80\,000 - 32\,000 = 48\,000$ – относится к операциям, осуществлённым в обычном режиме.

Необходимо обратить внимание на то, что приведённые вышеизложенные способы не предусмотрены нормативными документами, фирмам лучше согласовать их со своей налоговой инспекцией. Выбранный способ распределения НДС рекомендуется зафиксировать в учётной политике.

1. Введение единого налога для Свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4184.

2. Владивостокский морской рыбный порт стал резидентом Свободного порта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portnews.ru/news/print/212000/>.

3. Федеральный закон Российской Федерации «О Свободном порте Владивосток» от 13.07.2015 N 212-ФЗ.

4. Минвостокразвития предлагает механизм получения статуса резидента Свободного порта действующими социально значимыми предприятиями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4174.

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 336.77

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ФАЛЬСИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

А.Д. Полещук

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

Е.В. Белик

научный руководитель

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

В настоящее время достоверная информация о финансовом состоянии экономических субъектов в бухгалтерском (финансовом) учете является важнейшим условием деятельности успешной компании. Выход российских компаний на новый уровень глобализации, сотрудниче-

ство с иностранными инвесторами предъявляют повышенные требования к достоверности и качеству бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерская (финансовая) отчетность, вуалирование, фальсификация, методы оценки фактов фальсификации бухгалтерской отчетности, финансовые коэффициенты М. Бениша.

ANALYTICAL APPROACHES TO DETECT FALSIFICATION OF THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS

A.D. Poleshchuk

bachelor 3rd year, Department of Economics and management

E.Ve. Belik

Supervisor

Far Eastern Federal University

Russia, Vladivostok

At present reliable information about the financial situation of economic entities in buhgalterskom (financial) accounting is an important condition of successful activity of the company. The output of Russian companies to a new level of globalization, cooperation with foreign investors place high demands on the reliability and quality of financial statements.

Keywords: *accounting (financial) statements, obfuscation, falsification, methods of assessment of the facts of falsification of financial statements, financial ratios M. Beneish.*

В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность является практически единственным информационным источником для оценки основных параметров финансово-хозяйственной деятельности компании. Так, по данным бухгалтерского баланса можно осуществить следующие аналитические процедуры: проанализировать состав, структуру и динамику активов (имущества) и источников их формирования (собственных и заемных) путем сопоставления отдельных статей актива и пассива баланса; оценить платежеспособность организации; на основе изучения соотношения величины собственного и заемного капитала оценить финансовую устойчивость предприятия.

По данным отчета о финансовых результатах можно оценить и проанализировать: рентабельность капитала; эффективность использования собственных и заемных средств; оборачиваемость активов и изменение этих показателей; состав, структуру и динамику доходов и расходов; выявить факторы изменения показателей прибыли (от продаж до налогообложения, чистой); рентабельность обычных видов деятельности.

Традиционно анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности должен начинаться с оценки надежности представленной в ней информации. Данное условие особенно важно для внешних пользователей, так как обоснованность принимаемых ими решений во многом зависит от достоверности информации бухгалтерской отчетности.

Надежность информации определяется качеством учетной работы и эффективностью системы внутреннего контроля в организации. Важнейшими условиями, обеспечивающими реальность баланса и других форм отчетности, являются: согласованность с бухгалтерскими книгами, регистрами и другими документами; соответствие результатам инвентаризации; корректность оценок статей активов и пассивов, обеспечивающих соответствие данных баланса реальному имущественному и финансовому положению организации.

Внешние аналитики проверить соблюдение названных условий в полном объеме не имеют возможности. Поэтому для оценки объективности данных бухгалтерской отчетности они должны знать приемы искажения финансовой информации и их последствия для получения представления о финансовом состоянии организации.

Проведенное исследование показало, что в настоящее время выделены две группы типичных ошибок и приемов искажения отчетной информации:

– искажения, влияющие на ясность и достоверность информации, но не затрагивающие величину финансового результата или собственного капитала организации (приемы вуалирования);

– искажения, связанные, как правило, с получением неверного значения финансового результата или собственного капитала (приемы фальсификации).

Основными целями искажения бухгалтерской отчетности являются:

- преувеличение или преуменьшение результатов хозяйственной деятельности за отчетный период;
- завышение суммы собственного капитала;
- сокрытие тех или иных особенностей в структуре имущества и источников его формирования;
- ретуширование имущественного положения в результате завышения объема ликвидных активов и занижения обязательств.

Несмотря на многообразие применяемых схем мошенничества в финансовой отчетности, все они, как правило, приводят к однотипному воздействию на элементы финансовой отчетности:

- завышению/занижению выручки;
- завышению/занижению расходов;
- завышению валюты баланса.

К приемам вуалирования отчетности относятся следующие:

1. Объединение разнородных сумм в одной балансовой статье.

Поэтому, приступая к анализу, необходимо выяснить, не присутствует ли в сумме задолженности покупателей и заказчиков другие виды задолженности.

2. Дробление суммы (размеры которой стремятся сократить) и присоединение отдельных частей к другим статьям.

3. Компенсирование (погашение) статей актива и пассива путем неправомерного зачета требований и обязательств.

К приемам фальсификации отчетности относятся:

1. Невключение в баланс тех или иных статей, например, отсутствие в балансе производственного предприятия статей «Затраты в незавершенном производстве» и «Готовая продукция и товары для перепродажи» при наличии реальных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складе. Это позволяет все произведенные за отчетный период затраты отнести на себестоимость проданной продукции и занижить финансовый результат;

2. Включение в баланс сумм, подлежащих списанию, например, включение в состав активов залежалой готовой продукции или товаров для перепродажи с истекшим сроком реализации;

3. Произвольная оценка статей баланса также приводит к грубому искажению финансового результата и стоимости имущества организации.

Знание перечисленных приемов позволяет внешним пользователям более объективно оценить финансовое положение анализируемого предприятия.

Изучение литературных источников показало, что основными методами оценки достоверности отчетности и выявления искажений являются:

- Анализ с использованием данных отчёта о движении денежных средств
- Модель Бенише.

Анализ с использованием данных отчёта о движении денежных средств заключается в том, что чистая прибыль (убыток), отраженная в финансовой отчетности, и сальдо денежных потоков от текущих операций должны быть тесно взаимосвязаны: если прибыль растет или падает, то аналогично будут изменяться и сальдированные денежные потоки от текущей деятельности. Таким образом, несоответствие «поведения» денежных потоков «поведению» финансового результата является достаточно надежным признаком наличия манипуляций с прибылью.

Для демонстрации взаимосвязи чистой прибыли (убытка) и сальдо денежного потока от текущих операций может использоваться коэффициент денежных средств, полученных от текущей деятельности (КДСТО):

Сальдо денежных потоков от текущей деятельности / чистая прибыль

Простейшим и одновременно наиболее наглядным способом анализа является нанесение значений КДСТО и чистой прибыли (убытка) за несколько отчетных периодов на график. Если руководство организации предпримет меры по сокрытию недобросовестного составления отчетности путем перераспределения денежных потоков между разделами отчета о дви-

жении денежных средств или внесения в отчет фиктивных значений, то описанная аналитическая процедура может не дать ожидаемого результата.

Для выявления взаимосвязей между показателями бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах аудитор может использовать т. н. «модель Бениша» (другое название – «M-score»), предложенную профессором Мессодом Д. Бенишем в 1999 г.

Данная система предполагает расчет и оценку динамики следующих коэффициентов:

Темп роста выручки от продаж;

Темп снижения доли маржинального дохода в выручке;

Темп роста качества активов;

Темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности;

Темп роста доли расходов в выручке от продаж;

Темп роста амортизационных отчислений;

Темп роста финансового рычага.

Сущность системы М. Бениша состоит в том, что если темпы роста данных коэффициентов компании существенно отличаются от единицы, то следует заподозрить признаки фальсификации [2]. Кроме того, по мнению М. Бениша, компанию можно подозревать в фальсификации баланса, если:

– темп снижения доли маржинального дохода превосходит единицу, что говорит о снижении качества выручки;

– увеличивается доля выручки от продаж при одновременном снижении доли маржинального дохода;

– темпы роста качества активов превышают единицу, что указывает на преднамеренное увеличение доли внеоборотных активов;

– резкое возрастание темпов роста оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о манипуляциях с выручкой от продаж;

– резко изменяется темп роста амортизационных отчислений;

– темп роста расходов гораздо медленнее темпа роста выручки, что недопустимо при адекватной работе предприятия.

На их основе рассчитывают сводный индекс M-score по следующей формуле:

$$M\text{-score} = -4,48 + DSRI \times 0,920 + GMI \times 0,528 + AQI \times 0,404 + SGI \times 0,892 + DEPI \times 0,115 - SGAI \times 0,172 + TATA \times 4,679 - LVGI \times 0,327.$$

Исследования Бениша показали, что значение сводного индекса M-score для организаций, манипулировавших прибылью, превышает минус 2,22. В частности:

значение M-score = -3,09 свидетельствует об отсутствии манипуляций;

значение M-score = -1,42 – о возможном наличии манипуляций.

Система М. Бениша активно применяется для оценки достоверности бухгалтерской отчетности западных компаний, так как позволяет показать потенциальные ее искажения. Однако, в российской учетной практике использование коэффициентов М. Бениша связано с рядом трудностей. Во-первых, методика не адаптирована к специфическим особенностям различных видов деятельности предприятий. Во-вторых, особенности ведения российского бухгалтерского учета отличаются от западных, что может являться причиной неадекватности выводов. В-третьих, российское налоговое законодательство более лояльно, чем западное и для обнаружения фальсификации нужен глубокий анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности.

С нашей точки зрения, модель можно усовершенствовать за счет использования темпов изменения коэффициентов традиционного финансового анализа.

Темп изменения коэффициента текущей ликвидности

Коэффициент общей ликвидности позволяет оценить способность компании покрывать текущие обязательства, что характеризует ее платежеспособность. В случае если руководство компании осуществит мошенничество в финансовой отчетности в форме занижения существенной величины обязательств, то резко изменится общая ликвидность компании.

Темп изменения коэффициента промежуточной ликвидности

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует способность компании погасить текущие обязательства в течение ограниченного периода времени. В условиях быстро меняющейся экономической конъюнктуры данный показатель более широко применяется аналитиками при оценке платежеспособности компаний. В отличие от изменений коэффициента общей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности более чувствителен к мошенничествам с величиной дебиторской задолженности. Например, при попытке руководства ком-

пании совершить мошенничество в финансовой отчетности посредством завышения показателя выручки от продаж и дебиторской задолженности коэффициент быстрой ликвидности значительно сократится.

Темп изменения оборачиваемости материальных запасов в днях, где МЗ – средняя величина материальных запасов за отчетный период; С – себестоимость продаж за отчетный период.

Данный коэффициент показывает, сколько раз материальные запасы были использованы для осуществления продаж. Принято считать, что чем выше оборачиваемость материальных запасов, тем эффективнее работа предприятия. С целью снизить прибыль руководство компании может применять различные схемы по завышению себестоимости продаж. Если себестоимость продаж была завышена, а величина материальных запасов при этом не искажалась, то коэффициент оборачиваемости материальных запасов возрастет. И наоборот, если завышается величина материальных запасов, то коэффициент снизится по сравнению с предыдущим периодом. Следовательно, существенное отклонение темпа изменения оборачиваемости материальных запасов от 1 может расцениваться как сигнал о мошенничестве в финансовой отчетности [5].

Предложенные рекомендации позволят российским организациям не только выявить признаки фальсификации бухгалтерской отчетности, но и в целом повысить ее качество для внешних и внутренних пользователей.

Таким образом, мошенничество в бухгалтерской (финансовой) отчетности достаточно сложно распознать, и еще сложнее оценить его виды и степень. В этой связи собственникам и управляющим предприятиями, с целью предотвращения риска мошенничества в бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо построить четкую систему документооборота, качественного бухгалтерского учета, корпоративного контроля и управления, а также внутреннего аудита и использовать предложенные рекомендации для выявления фактов фальсификации.

1. ФСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита». Утвержден приказом Минфина России от 17.08.10 № 90н.

2. Maria L. Roxas. Financial Statement Fraud Detection Using Ratio and Digital Analysis. Journal of Leadership, Accountability and Ethics vol. 8(4) 2011

3. Joseph F. Brazel, Keith L. Jones, Mark F. Zimbelman. Using non Financial Measures to assess fraud risk. Journal of Accounting Research, vol. 47 № 5, De

4. Брюханов, М.Ю. Мошенничество в финансовой отчетности на развивающихся рынках / М.Ю. Брюханов // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 15. – С. 48–52.

Рубрика: Региональная экономика

УДК: 338.334

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КЛАСТЕРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ МЕТОДОМ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

М.А. Сарычева, Е.А. Сафронова,

А.И. Соколова

бакалавры 2 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и менеджмента
Россия, Владивосток*

Авторами была проведена оценка финансового состояния субъектов среднего и малого предпринимательства Приморского края в рыбохозяйственной отрасли с помощью бухгалтерской (финансовой) отчетности, как самого доступного, объективного и достоверного источника. Расчет экономических коэффициентов помог выявить проблемы рыбной отрасли и выстроить стратегию их нивелирования путем создания рыбохозяйственного кластера.

Ключевые слова и словосочетания: *рыбохозяйственная отрасль, субъекты малого и среднего предпринимательства, комплексная рейтинговая оценка, рыбохозяйственный кластер.*

ANALYSIS OF THE POTENTIAL ENTRANTS IN THE FISHERIES INDUSTRY PRIMORSKY TERRITORY BY RATING

M.A. Sarycheva, E.A. Safronova
A.I. Sokolova

2nd course bachelors, department of economy and management

Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok

The authors evaluated the financial status of the entities of small and medium business in Primorsky Krai fishing industry by using the financial statements, as the most accessible, objective and reliable source. Calculation of financial ratios to help identify the problems the fishing industry and build a strategy of evening-out by creating a fishery cluster.

Keywords: fishing industry, small and medium business, complex rating score, fishery cluster.

Рыбная отрасль для Дальнего Востока играет большую роль в экономике региона. Приморский край обладает крупнейшим рыбохозяйственным комплексом, что обусловлено мощной сырьевой базой, геостратегическим положением края, благоприятными климатическими условиями и рядом других факторов [3].

В нашем крае существует огромное количество предприятий рыбохозяйственной отрасли, но они не способны конкурировать на международном рынке сбыта продукции, которую они производят. Существует решение этой острой проблемы – создание рыбопромышленного кластера, который объединит группу географически локализованных взаимосвязанных предприятий и предпринимателей, связанных между собой обществом социально-экономических целей и взаимно обеспечивающих рост конкурентоспособности участников[1]. Создание данного кластера позволит рыбной отрасли Приморья выйти на новый уровень развития.

Актуальность данной исследовательской работы состоит в том, что образование кластера рыбной отрасли в Приморском крае будет способствовать повышению производительности, инновационной активности и развитию предприятий, которые вошли в состав кластера. Усиление интенсивности развития малого и среднего бизнеса будет способствовать активному привлечению инвестиций, и как следствие, увеличению поступления в государственный бюджет всех уровней [2].

Целью данного исследования является оценка возможности создания подобного кластера путем анализа финансовой и экономической деятельности рыбохозяйственных предприятий Приморского края.

Для исследования нами были отобраны 23 крупных и 11 малых предприятий рыбной отрасли. Оценка их финансовой и экономической деятельности производилась на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2011–2014 гг. путем расчета финансовых коэффициентов, характеризующих их деятельность за этот период. Были рассчитаны 3 коэффициента ликвидности, 3 коэффициента финансовой устойчивости, 3 коэффициента рентабельности, и 2 коэффициента деловой активности. Полученные нами значения коэффициентов мы сравнивали с их нормативными показателями.

Таблица 1

Нормативные значения показателей для оценки возможности создания рыбопромышленного кластера

№ п/п	Коэффициенты	Нормативные (рекомендуемые) значения			
		Отлично (5)	Хорошо (4)	Удовлетворительно (3)	Неудовлетворительно (2)
1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент текущей ликвидности	> 2,0	1,5 – 2,0	1,0 – 1,5	< 1,0
2	Коэффициент срочной ликвидности	> 1,0	0,7 – 1,0	0,5 – 0,7	< 0,5

1	2	3	4	5	6
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,3	0,2 – 0,3	0,1 – 0,2	< 0,1
4	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	< 0,7	0,7 – 0,9	0,9 – 1,0	> 1,0
5	Коэффициент маневренности собственного капитала	> 0,5	0,3 – 0,5	0,2 – 0,3	< 0,2
6	Коэффициент автономии	> 0,7	0,6 – 0,7	0,5 – 0,6	< 0,5
7	Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли	> 0,200	0,100 – 0,200	0 – 0,100	< 0
8	Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	> 0,250	0,125 – 0,250	0 – 0,125	< 0
9	Рентабельность товаров, работ или услуг	> 0,300	0,150 – 0,300	0 – 150	< 0
10	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 7,5	5,0 – 7,5	2,5 – 5,0	< 2,5
11	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	> 4,5	3,0 – 4,5	1,5 – 3,0	< 1,5

Исходя из табл. 1, исследуемые предприятия можно разделить на 4 группы: предприятия с отличными, хорошими, удовлетворительными и неудовлетворительными показателями коэффициентов [5].

На основании данных, приведенных в таблице 1 и полученных расчетным путем коэффициентов, нами были сделаны следующие выводы:

1. Подавляющее число предприятий имеют отличный и хороший коэффициент ликвидности, что говорит о том, что предприятия исследуемой отрасли имеют высокую платёжеспособность [4]. Субъекты малого и среднего бизнеса, относящиеся к их числу, могут без особых проблем погашать текущие (краткосрочные) обязательства и сотрудничать с поставщиками и кредиторами (без высокого риска для последних).

2. Большинство исследуемых предприятий имеют достаточную финансовую устойчивость, т.е. они независимы от заёмных средств (данные предприятия имеют возможность пополнения оборотных активов за счет собственных источников). Следует отметить, что в условиях нестабильности рыночной экономики Приморского края, автономия этих предприятий со временем будет снижаться [3].

3. Расчет показателей рентабельности показал, что лишь треть предприятий отрасли имеют положительные (хорошие) показатели, что может быть связано с уменьшением чистой прибыли организаций, с ростом стоимости основных средств, оборотных и внеоборотных активов. Причиной низкой рентабельности продаж может быть наполненность рынка сбыта однотипными товарами, которые имеют низкий спрос.

4. При расчете коэффициентов деловой активности предприятий было выявлено, что лишь треть предприятий привлекательна для инвесторов. Повысить долю таких предприятий в общей массе позволит создание рыбопромышленного кластера [1].

Для того чтобы выявить конкретные предприятия, перспективные для участия в формировании рыбопромышленного кластера, нами была проведена комплексная рейтинговая оценка за 2011-2014 гг. Предприятия, имеющие большее количество отличных или хороших значений коэффициентов заняли лидирующие позиции в рейтинге, а те, что имеют наимень-

шее количество таких значений или не имеют их вовсе, соответственно, заняли последние позиции рейтинга. По итогам этой части работы мы определили тройку лидеров на 2014 год среди крупных предприятий рыбопромышленной отрасли: ОАО «Рыболовецкий колхоз «Новый Мир», ОАО «КВЭН», ОАО ХК «Дальморепродукт»; и тройку лидеров среди малых предприятий отрасли: ООО «Исток-АБ», ООО «Инсоф Марин» и ООО «Австралийский Дом».

Анализ и оценка конкурентоспособности малых и больших предприятий, занимающихся рыбоводством, рыболовством и рыбопереработкой, позволил выявить ряд проблем, которые существенно «тормозят» деятельность предприятий и не позволяют повысить конкурентоспособность страны в рыбной области. К ним относятся: браконьерство, отсутствие связи между добычей рыбы и морепродуктов и их переработкой, слабая законодательная база, сокращение численности занятости в отрасли, отсутствие инвестиционной активности в секторах рыбопереработки и рыбоводства отрасли [1].

Таким образом, анализ показал, что за период 2011 – 2014 гг. реализуемые государственные мероприятия (механизмы и концепции) не оказывают необходимого эффекта на развитие регионального рыбохозяйственного комплекса. Сложившиеся негативные тенденции могут привести к снижению объемов производства и потери рынка, что вызывает необходимость поиска новой стратегии развития рыбного хозяйства региона. Такой стратегией является создание рыбопромышленного кластера в Дальневосточном регионе (в Приморском крае, в частности). Кластер позволит объединить крупных, средних и мелких рыбопромышленников, направить их усилия на достижение единой цели – повышение конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности на мировом рынке, а также повысить эффективность деятельности каждой рыбохозяйственной организации.

1. Ворожбит, О.Ю. Дальневосточный рыбопромышленный кластер как организационная новация / О.Ю. Ворожбит // Экономические науки. – 2008. – № 47. – С. 194–198.

2. Ворожбит, О.Ю. Развитие рыбохозяйственной деятельности на Дальнем Востоке России / О.Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 3 – С. 129

3. Кайко, А.М. Рыбохозяйственный комплекс Приморского края: особенности, тенденции и закономерности развития / А.М. Кайко, М.Н. Лебедева // Таможенная политика России на Дальнем востоке. – 2010. – № 3 – С. 33–39

4. Савчук, В.П. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс] / В.П. Савчук // Библиотека управления. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы). Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk-05.shtml>

5. Финансовый анализ [Электронный ресурс] / Финансовые коэффициенты – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=310>

Рубрика: Экономические науки

УДК: 336.221.4

ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ

Г.А. Бардецкий

магистр 1 курса, кафедры экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и менеджмента
Россия, Владивосток*

Методологическое различие, различие правил ведения бухгалтерского финансового и налогового учетов приводят к ситуациям с различной оценкой финансового результата прибыли предприятия. Решением вопроса может являться сближение двух видов учетных систем на основе интегрированных планов счетов, позволяющих организовать финансовый и налоговый учет по элементам затрат, обеспечить экономическую взаимосвязь показателей на основе структурированного плана счетов, использовать эффективную систему контроля на основе показателей чистых активов и чистых пассивов.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовый учет, налоговый учет, чистые активы, чистые пассивы, план счетов, система.*

INTEGRATION OF FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING

G. Bardetsky

Magister 1st year, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Management
Russia, Vladivostok*

Methodological difference, difference in bookkeeping, keeping financial and tax accounting involve the situations with a various assessment of the financial result of the company's profits. Resolving the problem can be approximation of two types of accounting systems based on integrated charts of accounts enabling to arrange the financial and tax accounting according to cost items, ensure economic interrelation of indicators on the basis of a structured chart of account, use an efficient control system based on indicators of net assets and net liabilities.

Key words: *financial accounting, tax accounting, net assets, net liabilities, chart of accounts, system*

В историческом контексте, развитие налогового учета как отдельной, самостоятельной, отрасли права и науки возникла в ходе Мировых войн XX века. В этот период государства, имея колоссальные бюджетные расходы на ведение войны и восстановление в поствоенный период, вынуждены были разработать соответствующие методологии для введения налога и исчисления финансового результата.

Дальнейшее развитие мирового хозяйства сформировало несколько принципиальных подходов к формированию налогооблагаемой прибыли, а также государственной политики налогообложения в целом:

1. Либеральный подход, опирающийся на принципы рыночной экономики, и вытекающей из этих принципов либеральной экономической политики, базирующийся на принципах свободного саморегулируемого рынка, и рыночный механизм регулирования и администрирования является достаточным и оптимальным. Задача государства состоит в создании общих для всех и прозрачных «рамочных условий» существования рынков и эффективного бизнеса.

2. Государственно-административный подход, основанный на приоритете текущих потребностей государства и регламентированный его правовыми нормами, основывается на приоритете налогового права и политики в интересах государства. Приоритет государства в формировании налоговой политики можно отследить по таким критериям, как: – отнесение налоговых взысканий и штрафов на чистую прибыль; – нормирование расходов; – создание административных механизмов по увеличению показателей прибыли (низкие нормы амортизации, ограничения в отнесении затрат за счет себестоимости и т.д.). [7, с. 135]

При реализации данных экономических стратегий в различных государствах, взаимосвязь между бухгалтерским финансовым и налоговым учетом стала развиваться, соответственно, по двум направлениям: – единые методологии и правила финансового и налогового учета (Франция, Бельгия, Швеция, Германия, Швейцария, и др. Страны ЕС, континентальное право); – различные методологии и правила финансового и налогового учета (США, Великобритания, Нидерланды, Канада и др. страны с англо-американским правом) [7, с.160].

Так получили развитие два основных направления соотношений бухгалтерского и налогового учета: 1. интеграция – построение регистров налогового учета на базе планов счетов финансового учета; 2. дезинтеграция планов счетов – применение отдельных планов счетов финансового учета и налогового учета [2, с. 87].

В основе создания различных систем интегрированных и дезинтегрированных учетов лежат единые базовые теоретические положения: – в основании заложены соответствующие планы счетов, и соответственно – эти системы счетов (интегрированных или дезинтегрированных) должны обеспечить соответствующую учетно-аналитическую базу управления налоговой политикой предприятия (составление налоговых отчетов предприятия, планирование налоговой деятельности, мониторинг налоговых нарушений, эффективное использование на-

логов и др.). Различия учетных систем реализованы в следующих принципах: для интегрированных учетов это – единый план счетов финансового и налогового учета, агрегирование с помощью введения специальных счетов, а налоговых показателей на субсчетах; для дезинтегрированных учетных систем это – параллельное ведение счетов финансового и регистров налогового учета, использование забалансовых счетов агрегирования данных для налогового учета, использование специальных расчетных систем для выведения показателей, размеров налогов и заполнения налоговых деклараций [1, с. 189].

Учетная политика в международных системах интегрированных планов счетов строится на интеграции финансового и налогового учета, что усиливает взаимосвязь финансового и налогового учета и достоверность налоговых баз, так как эта взаимосвязь проявляется в первую очередь в области собственности, которая в сфере контроля выступает в виде чистых активов и чистых пассивов. Использование дезинтегрированных планов счетов приводит к необходимости использования двух учетных политик: финансового и налогового учета.

Во всех странах налоговый учет прошел определенные этапы, которые необходимо учитывать. В РФ данный процесс можно условно разбить на 4 этапа [2, с. 87]:

Первый этап, 1992-1994 гг. – единство бухгалтерского и налогового учета. В бухгалтерском и налоговом учете выручка определялась либо «по отгрузке», либо «по оплате» по выбору организации. С 1992 г. для целей налогообложения расходы признавались по перечню, установленному в Положении о составе затрат, отдельные виды расходов нормировались, при этом в бухгалтерском учете расходы, не признаваемые для целей налогообложения, списывались за счет чистой прибыли.

Второй этап, 1995-1999 гг. – начало расхождения финансового и налогового учетов, в связи с возникновением заинтересованности государства в определении и регламентации финансового результата для целей налогообложения: произведенные организацией расходы, корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов, в бухгалтерском учете упраздняется нормирование расходов; бухгалтерский учет – выручка признается «по отгрузке», а для целей налогообложения – «по отгрузке» или «по оплате», в соответствии с учетной политикой организации.

Третий этап, 2000-2007 гг. – переход к самостоятельным учетам, при значительном усилении расхождения. С 01.01.2000 г. ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» установили классификацию доходов и расходов, отличную от их группировки в налоговом учете, к примеру расходы на оплату процентов по кредитам и займам, услуг банков в бухгалтерском учете включены в прочие, операционные, расходы, а для целей налогообложения такие расходы формирует себестоимость продукции, работ или услуг. В связи с различиями в группировке доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете в Справку о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 «Расчета (налоговой декларации) налога от фактической прибыли», дополнительно внесено 11 корректировок.

Четвертый этап, 2008-2016 гг. – политика правительства на сближение бухгалтерского и налогового учетов, усиление тенденции к интеграции учетов.

В РФ учетные системы предприятий строятся на основе финансового учета, которая представлена двумя направлениями:

– традиционное построение систем учетов, используется до 70% организаций и предприятий; учетная система строится на основе калькуляции статей затрат по трехкратному определению себестоимости, что не согласовывается с требованиями налогового учета (финансовый результат определяется однократно валовым методом).

– интернациональная модель финансового учета, ориентированная к стандартам МСФО, соответствующая требованиям налогового учета, так как построена на калькуляции по элементам затрат и 1 или 2-х кратном определении себестоимости; финансовый результат в бухгалтерском и налоговом учете методически аналогичен. [3, с. 352]

Вопросы, возникающие при интеграции бухгалтерского и налогового учетов, можно свести к следующим позициям:

1. Амортизация. Наиболее значительное отличие в бухгалтерском и налоговом учете имеет место правила начисления амортизации. Ж. Ришар высказывает: «налоговые органы «манипулируют» своими требованиями и правилами, среди которых наиболее известными являются амортизация и расходы будущих периодов. Налоговый учет теперь не имеет ничего общего с бухгалтерским. Эта ситуация преобладает во Франции и ныне. Налоговый учет име-

ет иные правила по сравнению с динамическим и статическим бухгалтерским учетом» [5, с. 96–97].

2. Отложенные налоговые обязательства. Необходимо расширить в плане счетов финансового учета счета и субсчета для учета отложенных налоговых обязательств; в плане счетов имеются счета, с помощью которых можно использовать данные финансового учета для определения объекта налогообложения по налогу на прибыль – счет 09 «Отложенные налоговые активы» и счет 77 «Отложенные налоговые обязательства», по мнению многих авторов количество таких счетов следует расширить, а так же вводить дополнительные субсчета к счету 99: «Условный доход (расход) по налогу на прибыль»; «Постоянное налоговое обязательство». [3, с.355]

3. Корректировки. Разработка единой приемлемой методики корректировок затрат, результатов финансового учета в целях получения учетных данных для налогового учета. Многие авторами (например, Н.П. Семченко) рекомендуется организация субсчетов к счету 20 «Основное производство», что позволит вести учет постоянных, переменных, прямых производственных затрат, а на субсчете 20/3 организовать учет отклонений бухгалтерского учета от налогового [4, с.28]. Подход не учитывает то, что разницы возникают по затратам и расходам, аккумулируемым на различных счетах учета затрат (20, 23, 25, 26 и т.д.); необходимо будет организовывать субсчета ко многим затратным счетам, что усложнит ведение учетов. Система корректировок апробирована в странах с МСФО, где учет затрат ведется по элементам, а не по статьям, как это делается в РФ (традиционная модель финансового учета) и ведется на базе 30-х счетов плана счетов [2, с.92].

4. Создание резервов. Отличия учета сводятся к необходимости создания резервов созданию резервов, количество которых в бухгалтерском финансовом учете более 100, а в налоговом учете существуют значительные ограничения. Проблема решается с применением интеграции финансовых и налоговых учетов в интегрированной системе с использованием специальных субсчетов. [3, с. 354]

5. Переоценка внеоборотных активов. Проводя переоценку внеоборотных активов для целей финансового учета, не можем её результаты согласовать с налоговым учетом, и соответственно налоговая инспекция не принимает ее результатов. В странах ЕС, в соответствии стандартов МСФО, при проведении переоценки активов, создаются резервы на сумму проведенной переоценки, которые в соответствии с принципами интеграции учитываются в финансовом и налоговом учетах, то соответственно приводит к появлению налоговых обязательств. Данная методология требует использования соответствующих субсчетов к счету: 01 «Основные средства», счету 02 «Износ основных средств», счету 03 «Доходные вложения в материальные ценности», счету 04 «Нематериальные активы», счету 05 «Амортизация нематериальных активов» [2, с.90].

Интегрированная финансово-налоговая система имеет преимущество в том, что позволит организовать финансовый и налоговый учет на основе элементов затрат, обеспечить экономическую взаимосвязь показателей на основе структурированного плана счетов и использовать эффективную систему проведения контроля на основе показателей чистых активов и чистых пассивов, но приведет к необходимости перевода на интернациональную модель финансового учета, построенную на базе 30-х счетов.

1. Малявкина, Л.И. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. / Сер.: Бухгалтерская панорама / Л.И. Малявкина. – М.: Вершина, 2004. 189с.

2. Зимакова, Л.А. Создание интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета на российских предприятиях / Л.А. Зимакова. – М.: Научные Ведомости. – 2009. – №7 (62). – 86–91 с.

3. Кузнецова, Е.В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: монография / Е.В. Кузнецова. – Ростов н/д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 352 с.

4. Наумкина, О.А. Порядок применения Положения по бухгалтерскому учету. Учет расчетов по налогу на прибыль ПБУ 18/02 / О.А. Наукина // Налоговый вестник. – 2003. – №10. – С. 19–27.

5. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. / Ж. Ришар; пер. с фр., под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 96 с.

6. Семченко, Н.П. Модель современного ведения бухгалтерского и налогового учета / Н.М. Сеченко // Бухгалтерский учет. – 2003. – №17. – С. 25–29.

7. Ткач, В.И. Международная система учета и отчетности. / М.В. Ткач, В.И. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 657:658.114

ВОПРОСЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В.С. Терешкова

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Для современной России актуальной является проблема ведения учета и налогообложения в муниципальных унитарных предприятиях. Как показывает практика, наиболее яркие проблемы связаны с особым порядком формирования доходов и расходов предприятия и их налогообложением.

Ключевые слова и словосочетания: муниципальное унитарное предприятие, учет, имущество, налогообложение.

QUESTIONS OF THE ACCOUNT AND THE TAXATION IN THE MUNICIPAL UNITARY ENTERPRISES

V.S. Tereshkova

bachelor four course, department of economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

Modern Russia is highly relevant issue of maintaining the account and the taxation in the municipal unitary enterprises. As practice shows, the brightest problems are connected with a special order of formation of the income and expenses of the enterprise and their taxation.

Keywords: municipal unitary enterprise, account, property, taxation.

Порядок создания, реорганизации и ликвидации муниципальных унитарных предприятий (МУП) определяется Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ). В соответствии с ним МУП, с одной стороны является государственным предприятием, а с другой, – коммерческим. ГК РФ определяет ряд особенностей, которые отличают муниципальные унитарные предприятия от других коммерческих предприятий.

МУПы создаются и действуют на основе муниципальной формы собственности. Учредителем является муниципальное образование. Собственник (муниципальное образование), передавая МУПу имущество в хозяйственное ведение или оперативное управление, не утрачивает прав на эту собственность.

Основным учредительным документом МУПа является устав, в котором определяется размер уставного капитала, а главное цели и задачи его деятельности, что придает ему специальный характер.

Муниципальное образование имеет право собственности на имущество, внесенное им в уставный капитал унитарного предприятия. В итоге у этого имущества появляются два обладателя вещных прав:

- обладатель права собственности – муниципальное образование;
- обладатель права хозяйственного ведения или оперативного управления – унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.

Имущество предприятия, находящееся в муниципальной собственности, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе и между работниками предприятия.

Права муниципальных унитарных предприятий на самостоятельное использование и распоряжение имуществом ограничены. Речь идет о хозяйственных операциях с недвижимостью. В соответствии с ГК РФ все сделки с недвижимостью (продажа, сдача в залог, в аренду и т.д.) без согласия собственника являются ничтожными (недействительными) [1, с. 161].

Результаты хозяйственной деятельности муниципальных унитарных предприятий отражаются в качестве собственности муниципального образования, тем не менее, предприятие использует эти результаты и распоряжается ими самостоятельно.

Имущество МУПов учитывается на балансе по источникам формирования. Рассмотрим процесс отражения в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни, связанных с особым порядком формирования имущества предприятия.

Уставом муниципального унитарного предприятия обозначаются основные источники формирования имущества, к которым относятся:

– имущество, переданное по решению Министерства имущественных отношений Российской Федерации:

а) в качестве вноса в уставный капитал муниципального унитарного предприятия;

б) на праве хозяйственного ведения;

– имущество, приобретенное предприятием за счет прибыли, полученной в результате коммерческой деятельности и остающейся во владении предприятия;

– имущество, созданное или приобретенное за счет денежных средств, получаемых предприятием из бюджета на капитальные вложения предприятия на безвозвратной основе;

– имущество, полученное предприятием за счет заемных средств;

– амортизационные отчисления;

– доходы, поступающие от участия предприятия в уставных капиталах иных организаций;

– добровольные взносы (пожертвования) юридических лиц.

Первостепенным источником является имущество, получаемое МУПами как взнос в уставный капитал и на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Вторым важным источником формирования имущества является прибыль, полученная в результате коммерческой деятельности предприятия, которая разделяется на прибыль:

– используемую предприятием на оплату платежей и налогов, предусмотренных законодательством;

– направляемую собственнику имущества в виде дивидендов;

– направляемую работникам предприятия (премия, материальная помощь, дивиденды и т.д.);

остающуюся в собственности предприятия, которая может быть использована:

- на увеличение уставного капитала (если его размер доведен до величины чистых активов);

- на создание фондов предприятия, в том числе рассчитанных для покрытия убытков;

- на расширение и развитие финансово-хозяйственной деятельности предприятия, дополнение оборотных средств;

- на продажу продукции и услуг предприятия;

- на приобретение и строительство жилья (долевое участие) для работников предприятия;

- на обновление, реконструкцию, строительство основных фондов;

- на введение и овладение новой техники и технологий, мероприятий по охране труда и окружающей среды.

Также в соответствии с законодательством РФ муниципальное унитарное предприятие имеет право от своего имени максимизировать активы, приобретать имущественные и неимущественные права за счет бюджетных кредитов, финансирования муниципальным образованием на безвозвратной основе и прочей муниципальной помощи.

Рассмотрим специфику источников средств, направляемых на увеличение активов предприятия.

МУПы могут получать бюджетные ассигнования под выполнение конкретных работ, оказание услуг по договорам с государственным заказчиком. Договоры на выполнение работ и оказание услуг относятся к договорам подряда. Следовательно, они должны иметь все признаки договоров подряда.

Остаток неиспользованных средств бюджетного финансирования, в том числе заложенная в утвержденной смете расходов прибыль организации – исполнителя, является доходом от реализации работ с последующим налогообложением в общем порядке.

МУПы могут получать из бюджета средства под финансирование строительства объектов, переходящих в дальнейшем предприятию на праве хозяйственного ведения.

Вероятны взаимоотношения МУПов и муниципального образования на чисто коммерческой основе. Муниципальное образование на основании договоров делает заказ на поставку товарно-материальных ценностей, производство продукции, оказание услуг. На эти цели перечисляются средства [3].

Муниципальные унитарные предприятия могут получать средства от органа местного самоуправления на покрытие своих убытков. Данные средства не будут являться базой для налогообложения.

Теоретические и практические аспекты учета и деятельности муниципальных унитарных предприятий, накладывают определенные нюансы, влияющие на исчисление налогов. Поскольку МУП – это коммерческие организации, они должны исчислять все налоги по общим правилам. При соблюдении требований гл. 26.2 НК РФ унитарные предприятия могут применять УСНО. Если же уведомление о переходе на этот спецрежим не подавалось, унитарное предприятие по умолчанию находится на общем режиме налогообложения [2, с. 131].

В рамках общего режима унитарное предприятие, в частности, является плательщиком НДС. Если оно сдает в аренду имущество, закрепленное за ним на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, именно оно, а не арендатор имущества, должно начислять НДС.

Если муниципальное унитарное предприятие реализует функции управляющей организации, оно может использовать освобождение от НДС, предусмотренное НК РФ, при соблюдении предусмотренных ими условий.

Рассмотрим порядок налогообложения прибыли в муниципальных унитарных предприятиях. Как известно, доходы в целях налогообложения прибыли в рамках традиционной системы подразделяются на доходы от реализации и внереализационные доходы.

Исключаются из-под налогообложения те доходы, которые прямо поименованы в п. 1 ст. 251 НК РФ. При этом, безусловно, необходимо вести раздельный учет таких доходов (понесенных за их счет расходов) и доходов, квалифицируемых в качестве выручки (внереализационных доходов).

Муниципальные унитарные предприятия, выступающие в роли управляющих организаций, пользуются общими налоговыми льготами, предусмотренными НК РФ, и не облагаются налогом на прибыль:

- средства бюджетов, выделяемые на долевое финансирование проведения капитального ремонта общего имущества в МКД в соответствии с ЖК РФ;
- средства бюджетов, выделяемые на долевое финансирование проведения капитального ремонта МКД;
- средства собственников помещений в МКД, поступающие на счета осуществляющих руководство МКД управляющих организаций, а также на счета специально предназначенных некоммерческих организаций (региональные операторы), на финансирование выполнения ремонта, капитального ремонта общего имущества МКД.

Для муниципальных унитарных предприятий, которые осуществляют деятельность в секторе ресурсоснабжения, имеется освобождение от обложения налогом на прибыль имущества и (или) имущественных прав, приобретенных по концессионному соглашению в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О концессионных соглашениях" (НК РФ).

При этом независимо от вида деятельности для любого муниципального унитарного предприятия значима сущность двух норм, а именно не подлежат налогообложению доходы:

- в виде средств и иного имущества, которые получены унитарными предприятиями от собственников имущества этих предприятий или уполномоченных ими органов;
- в виде сумм кредиторской задолженности перед бюджетами разных уровней (по налогам, сборам, пеням, штрафам) и внебюджетными фондами (по взносам, пеням, штрафам), списанной и (или) сниженной другим образом в соответствии с законодательством РФ или по постановлению Правительства РФ.

Об этих двух случаях следует поговорить более подробно.

Рассмотрим субсидии от учредителя на возмещение расходов.

В уже упоминавшемся Письме Минфина России от 19.10.2012 N 03-03-06/4/104 отдельное внимание концентрируется на пп. 26 п. 1 ст. 251 НК РФ, который используется только в том случае, если средства и иное имущество получают муниципальным унитарным предприятием безвозмездно. Если же денежные средства или другое имущество передаются унитарному предприятию на возмездной основе, данные доходы подлежат введению в состав доходов от реализации.

Таким образом, по нашему мнению, муниципальному унитарному предприятию не нужно включать в расчет налоговой базы денежные средства в виде субсидий, получаемых от своих учредителей или уполномоченных ими органов, на возмещение затрат, в том числе связанных с оплатой приобретаемых товаров (работ, услуг).

Обратим внимание, что подпункт 26 п. 1 ст. 251 НК РФ не распространяется на случаи выявления амортизируемого имущества в результате инвентаризации. Такое имущество нельзя считать полученным от собственника имущества или уполномоченного им органа (Письмо Минфина России от 06.02.2012 № 03-03-06/4/4). Стоимость имущества, выявленного в процессе инвентаризации, включается в состав внереализационных доходов исходя из суммы, в которую оно оценено, и в дальнейшем налогоплательщик вправе начислять по нему амортизацию.

Рассмотрим порядок погашения задолженности по налогам.

По общему правилу кредиторская задолженность, списанная в связи с истечением срока исковой давности (также, как и по другим основаниям), образует у налогоплательщика внереализационный доход. Исключением из этого правила является ситуация, описанная в Налоговом кодексе РФ. В нем идет речь об освобождении от налогообложения операции по списанию (иному уменьшению) кредиторской задолженности по налогам и взносам при условии, что такое списание осуществляется в соответствии с законодательством РФ или по специальному постановлению Правительства РФ.

На основании законодательства РФ списание задолженностей по налогам и взносам возможно в случае признания их безнадежными к взысканию. Именно эти величины не учитываются в составе доходов налогоплательщика.

Под иным уменьшением суммы кредиторской задолженности следует рассматривать прощение долга, а также погашение задолженности путем перечисления денежных средств должником или за должника.

Рассмотрим доходы муниципальных унитарных предприятий, облагаемые налогом.

При определенных условиях может оказаться, что средства и имущество, полученные от собственника имущества муниципального унитарного предприятия, все-таки не являются безвозмездно полученными и должны быть признаны в составе доходов. Особенно осторожно следует подходить к такому основанию для получения средств, как компенсация убытков. Ведь под ней может подразумеваться в том числе получение средств в связи с реализацией услуг по регулируемым тарифам или в связи с возмещением неполученной платы за услуги, оказанные льготным категориям граждан. В этом случае поступления следует квалифицировать как часть выручки и облагать их налогом.

Обратим внимание еще на один момент. Необходимость обложения налогом на прибыль компенсаций, связанных с применением регулируемых цен и оказанием услуг льготникам, – доказанный факт. Экономическая сущность операции – получение выгоды, являющейся частью выручки. Однако четкой позиции относительно того, в какой момент следует признавать в целях налогообложения величину этой выгоды, нет. Существует два варианта: на дату реализации услуг или дату фактического получения денежных средств. Но дело даже не в датах, а в экономической сущности. Так, если финансирование, выделяемое из соответствующего бюджета, действительно направлено на восполнение выпадающих доходов или полученных убытков, закономерно утверждать, что реализация услуг по регулируемым тарифам либо льготным ценам первична. Сначала должно совершиться событие, которое и предопределяет соответствующую выплату. Если выплата поступает с некоторым опозданием и до этого момента присутствует неопределенность в ее получении, вполне правомерно на дату реализации показывать выручку исходя из тех поступлений, которые определены. Затем, когда средства финансовой поддержки будут получены, нужно увеличить уже размер внереализационных доходов на соответствующую сумму. Если же денежные средства на компенсацию убытков

поступили предприятию еще до того, как эти убытки образовались, есть повод повременить с включением их в расчет налоговой базы до факта реализации соответствующих услуг.

Подведем итог. В Налоговом кодексе РФ содержится несколько специальных диспозиций, к которым регулярно обращаются муниципальные унитарные предприятия при исчислении налога на прибыль. Все они так или иначе связаны с налогообложением средств, получаемых от собственников имущества. От целей, на которые выделяются те или иные средства, зависит их квалификация. Если речь идет о возмещении затрат и погашении кредиторской задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, то при получении от учредителя соответствующего финансирования налогооблагаемых доходов не возникает, как и в случае предоставления муниципальному унитарному предприятию имущества в безвозмездное пользование. Если же в финансовой документации в качестве основания для получения средств фигурирует формулировка о компенсации убытков или выпадающих доходов, то у предприятия появляются налоговые риски.

1. Алексеева, Л.Ф. Организационные меры и механизмы реструктуризации предприятия / Л.Ф. Алексеева // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. – 2012. – №2. – С. 157–167.

2. Алексеева, Л.Ф. Налоговый учет: учеб. пособие / Л.Ф. Алексеева. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. – 188 с.

3. МУП. Бухгалтерский учет. Консультация эксперта [Электронный ресурс] // Главбух. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/hl/39175-mup>.

Рубрика: Актуальные вопросы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 65.01

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В КИТАЕ

Ши Линь

магистрант 1 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Школа экономики и менеджмента

С.Ю. Ракутько

канд. экон. наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Школа экономики и менеджмента

*Дальневосточный государственный университет
Россия. Владивосток*

В настоящее время национальные системы бухгалтерского учета и отчетности подвержены влиянию глобализации и очень часто возникающие изменения экономической среды в одних странах существенно влияют на экономику других стран. Эти изменения не обходят и систему бухгалтерского учета и отчетности и неизбежно приводят к тому, что происходит сближение различных систем и создание единой системы бухгалтерского учета и отчетности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский учет, аудит, бухгалтерская отчетность, международный бухгалтерский учет, реформирование бухгалтерского учета, система бухгалтерского учета в Китае.

THE DEVELOPMENT OF MODERN ACCOUNTING TRENDS IN CHINA

Shi Lin

Master of 1 course, Department of Accounting, Analysis and Audit School Economic
and Management

Far Eastern Federal University, Russia. Vladivostok

Currently, national accounting and reporting systems are subject to the impact of globalization and very often occurring changes in the economic environment in some countries a significant

effect on the economies of other countries. These changes do not bypass the system and accounting and reporting, and will inevitably lead to the fact that there is convergence of the various systems and the creation of a unified system of accounting and reporting in the long run.

Keywords and phrases: *accounting, auditing, financial reporting, international accounting, accounting reform, the accounting system in China.*

Китай для России всегда имел очень большое значение. На протяжении долгих лет в Китае совершенствуется национальная система бухгалтерского учета. В процессе государственного реформирования были созданы различные виды отраслевого учёта, появились новые национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности, ориентированные на МСФО и многое другое, что изменило до неузнаваемости учет в Китае. Но прежде чем прийти к современному пониманию и применению бухгалтерского учета, национальная система прошла достаточно долгий путь.

Основные исторические этапы развития бухгалтерского учета и отчетности в Китае были описаны известным китайским ученым, профессором Чжуннаньского университета экономики и политики Го Даоян в монографии «История развития бухгалтерского учета». Условно он обозначил три значимых этапа развития и становления национального учета в Китае [1].

1 этап. Западная Чжоу-Хань, 1046 г. до н.э. – 220 г. В это время китайское общество было феодальным, экономическое развитие было нестабильным, уровень производительности – низким, бухгалтерский учет носил фрагментарный характер и существовал при императорских дворах в тесной связи с государственными финансами, статистикой и контролем. Бухгалтерская отчетность в современном понимании отсутствовала и существовала в форме отчетов и анализов, которые имели место в различных официальных бумагах и документах. Отчетность к концу династического периода Западной Чжоу приобрела регулярную основу, появились ежедневные, ежемесячные, годовые и трехгодичные «большие отчеты». В этот период стали активно использоваться такие понятия, как «приход», «расход», «рыночная цена», «дело о хищении» и др. Началось полноценное формирование бухгалтерской отчетности. Она была в зарождавшемся варианте, но уже стала занимать важное место в хозяйственной жизни.

2 этап. Хань-Цин, 220–1900 гг. В это время бухгалтерская отчетность продолжала развиваться в русле придворного императорского учета, государственного контроля и статистики. Однако она стала более детализированной и постатейной, появились установленные государством единые формы отчетности, аналитические записки и первые принципы составления бухгалтерской отчетности.

3 этап. Поздняя Цинь-Новый Китай, с 1900 г. В начале этого периода в Китае начали зарождаться рыночная экономика и товарное производство, даже натуральные формы хозяйствования стали сложнее и вступили в новую эпоху развития. С политическим и экономическим открытием Китая всему миру бухгалтерская отчетность в начале XX в. оформилась окончательно и прочно вошла в систему общественного производства[1].

Образования Китайской Народной Республики в декабре 1949 года изменила сложившуюся систему бухгалтерского учета начала XX в. Курс правительства был взят на строительство социализма в стране. Этот период времени характеризуется ведением плановой экономики, поэтому система бухгалтерского учета реформировалась в соответствии с требованиями государственного регулирования деятельности предприятий в рамках их бюджетного финансирования. Была создана специальная структура, в ведении которой находилась система бухгалтерского учета государства, а в 1950 году была опубликована «Система бюджетной отчетности единиц народных правительств каждого уровня». В январе 1951 Государственный административный Совет КНР предоставил Министерству финансов право управления системой бухгалтерского у всех государственных предприятий. С этого времени все системы отчетности разрабатывались или утверждались этим министерством и только после этого подлежали опубликованию.

Во второй половине 60-х годов в Китае наступил период «культурной революции».

В 1973 году Министерством финансов разработаны «Правилами бухгалтерского учета на государственных предприятиях», а в 1978 – 1981 годы Государственный Совет КНР опубликовал «Правила исполнения обязанностей сотрудниками бухгалтерии» и «Временное установление о бухгалтерских кадрах», Министерство финансов КНР разработало «Систему бухгалтерского учета на строительных, совместных и других предприятиях». Так постепенно в национальную практику внедрялась система отраслевого учета[1].

Современное состояние бухгалтерского учета в Китае связано с переходом в 1987 г. китайской экономики на рыночный путь развития.

Сегодня национальная система учета в Китае базируется на двух основных массивах:

– правовые акты специального характера, содержащие отдельные требования по ведению бухгалтерского учета и отчетности;

– непосредственные базовые источники правового регулирования.

К первой группе относится Закон КНР «Об управлении взиманием налогов» (от 4.09.1992 г.), в котором содержится специальный раздел «Контроль за ведением бухгалтерской отчетности и прочей хозяйственной документации». В нем, определено, что информация о системе и способах ведения бухгалтерской отчетности налогоплательщика, направляется в налоговые органы для сведения. Ко второй группе принадлежат специальные установления, определяющие правила ведения бухгалтерского учета и связанные с ними вопросы. К их числу относится, например, вступивший в силу с 1 января 1994 года закон «О сертификации профессиональных бухгалтеров» [2].

Правовая основа современного законодательства Китая о бухгалтерском учете и регламентируется следующими направлениями:

- концепция и основные цели бухгалтерского учета;
- объект бухгалтерского учета;
- основные принципы бухгалтерского учета;
- система управления работой по организации бухгалтерского учета;
- качество бухгалтерских расчетов;
- бухгалтерский контроль;
- сфера компетенции главного бухгалтера;
- отношение к бухгалтерскому персоналу и руководителю предприятия.

Реформирование национальной системы бухгалтерского учета отразилось и на порядок формирования финансовой отчетности. На законодательном уровне были разработаны требования к видам, порядку составления и срокам предоставления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Видами бухгалтерской отчетности в Китае являются:

Индивидуальная бухгалтерская отчетность – это отчетность, раскрывающая информацию о финансовом положении и финансовых результатах деятельности отдельного хозяйствующего субъекта (юридического лица). Ее составление является обязанностью всех юридических лиц, содержание регулируется национальными стандартами, а основными функциями являются контрольная и информативная.

Консолидированная отчетность – это отчетность, которая должна обеспечить заинтересованных пользователей информацией о группе хозяйствующих субъектов, основанной на контроле. Консолидированная финансовая отчетность (Consolidated Financial Statement) есть, по сути, финансовая отчетность группы, рассматриваемой как единая хозяйственная организация. При этом формирование консолидированной отчетности предполагается применение МСФО[2].

В состав бухгалтерской отчетности входят следующие формы:

1. Финансовая отчетность, которая включает в себя:
 - бухгалтерский баланс;
 - отчет о финансовых результатах;
 - отчет о движении денежных средств;
 - приложения.
2. Примечания к финансовой отчетности.
3. Финансовое положение организации

Сроки представления отчетности: квартальная отчетность – в течение 15 дней по окончании квартала, годовая отчетность – в течение четырех месяцев по окончании года[3].

Таким образом, современное состояние национальной системы бухгалтерского учета в Китае связано с его ориентацией на международную систему бухгалтерского учета. Во многом национальные учетные системы Китая и России схожи между собой. Однако информация о финансовом состоянии предприятия представлена в китайской отчетности более детально, чем раскрыта в российской практике.

Заметим также, что китайская теоретическая мысль разделяет понятия бухгалтерской и финансовой отчетности. На примере состава бухгалтерской отчетности это наглядно видно:

полный состав отчетности называется бухгалтерской, а бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и приложения к ним составляют отчетность финансовую как часть бухгалтерской. Оставшиеся разделы «Примечания к финансовой отчетности» и «Финансовое положение организации» китайские экономисты называют «бухгалтерскими материалами».

1. Петров, А.М. История развития бухгалтерского учета в России и Китае//журнал Международный бухгалтерский учет № 12, 2013 г. [Электронный ресурс] / А.М. Петров, П.М. Лымарь. Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/journal/interbuh/detail.php?ID=55795>

2. Мазуренко, А.А Зарубежный бухгалтерский учет и аудит / А.А. Мазуренко. – М.: КноРус, 2009. – 236с.

3. Закон КНР «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://law.uglc.ru/accounting.htm>

Секция 4. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: организация и управление)

УДК 338.246.025.2

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

О.Ю. Амбарнова

магистрант 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассмотрены актуальные проблемы, связанные с организацией и функционированием системы внутреннего контроля в страховых организации. Описаны характеристики рисков страховой организации по основным бизнес-процессам страховщика и их влияние на показатели деятельности страховой организации. Разграничиваются особенности определения эффективности и результативности системы внутреннего контроля.

Ключевые слова и словосочетания: *внутренний контроль, система внутреннего контроля, страховые организации, риски.*

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNAL CONTROL SYSTEMS IN INSURANCE COMPANIES

O. Ambarnova

master of the 1st grade, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article deals with topical issues related to the organization and functioning of the internal control system in insurance organizations. Determine the risk of the insurance company for the main business processes of the insurer and their effect on the activity of the insurance organization. Are differentiating features determine the effectiveness and efficiency of the internal control system.

Keywords and phrases: *internal control, internal control system, insurance companies, risk.*

Для успешного функционирования организации и обеспечения сохранности активов необходим четко налаженный механизм управления, который достигается посредством осуществления повседневного внутреннего контроля. В настоящее время внутренний контроль является одной из основных функций управления и представляет собой систему постоянного наблюдения и проверки работы организации в целях объективной и эффективной оценки принимаемых управленческих решений. Потребность во внутреннем контроле обусловлена тем, что он позволяет подтвердить достоверность отчетности хозяйствующего субъекта, предотвратить потерю ресурсов, своевременно осуществить необходимые изменения внутри предприятия и оценить финансовые риски. Важной задачей внутреннего контроля является снижение степени риска и неэффективности деятельности. Особенно актуальными становятся вопросы разработки эффективного механизма регулирования системы внутреннего контроля (СВК) в деятельности страховых организаций.

Страховая деятельность носит рисковый, вероятностный, случайный характер, что отражается как на особенность формирования и расходования средств страхового фонда, так и на составление бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщика. Соответственно, с увеличением уровня риска в организации увеличивается и необходимость более детального формирования СВК, способной учитывать особенности организации страхового дела. Немало-

важную роль в повышении внимания к СВК страховых организаций оказало введение в Федеральный закон от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) ст.28.1 «Внутренний контроль» (введена Федеральным законом от 23.07.2013 N 234-ФЗ), обязующей страховые организации организовывать СВК для обеспечения эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности страховщика[1]. Однако, на сегодняшний день не создано строго определенных правил и требований к организации СВК в страховых организациях, что является ключевой проблемой для страховщиков. Имея лишь достаточно формальную опору в качестве методики для организации системы, руководство страховщика вынуждено самостоятельно искать информацию по вопросам организации внутреннего контроля. При этом, попытки организовать внутренний контроль самостоятельно не всегда оказываются успешными. Часто производимые действия сводятся к формальному документальному оформлению требуемых инструкций и положений и не приводят к желаемым результатам. Основная причина такого положения дел – сложность организации полноценной СВК, процесса длительного и трудоемкого, включающего в себя:

- а) изучение нормативных документов;
- б) анализ деятельности организации и ее структурных подразделений;
- в) разработку регламентирующей документации, системы постановки целей деятельности в целом и по отдельным бизнес-процессам;
- г) оценку их достижения;
- д) внедрение системы взаимосвязанных и взаимодействующих процессов и процедур организации;
- ж) проведение обучения и т. д.

В виду отсутствия четкой программы внедрения СВК на свою базу, страховые организации вынуждены искать ответы на возникшие вопросы в иных нормативно-правовых актах, раскрывающих суть формирования СВК. Один из таких вопросов раскрывается в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности») и информации Минфина России № ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности". Правила носят рекомендательный характер, поэтому они легли в основу организации СВК страховщиков. Прежде всего, документы характеризуют основные элементы внутреннего контроля, представленные на рис. 1:



Рис. 1. Элементы внутреннего контроля

При этом, в вышеуказанных нормативных актах, при описании основных элементов СВК, не учитываются региональных и отраслевых особенностей деятельности хозяйствующих субъектов, что, в свою очередь, становится очередной преградой для становления и организации эффективной системы внутреннего контроля.

Говоря об оценке эффективности и результативности СВК следует отметить, что из-за отсутствия четко сформулированного стандарта в части оценки эффективности внутреннего контроля экономическим субъектам приходится самостоятельно формировать мнение о соответствии внутреннего контроля целям и задачам своей деятельности, а также проводить проверку эффективности контрольных мероприятий по своему профессиональному суждению. В

свою очередь, это становится еще одной проблемой для руководства страховой организации, поскольку результат от внедрения СВК не всегда возможно измерить количественно. Эффективность и результативность также зависят не только от контролеров, но и от действий проверяемых, так как они решают, выполнять ли рекомендации. Оценка СВК также подвержена субъективизму оценок, проверяющих и контролируемых работ. Оценку эффективности внутреннего контроля можно разделить на два основных вида, представленных на рис. 2.

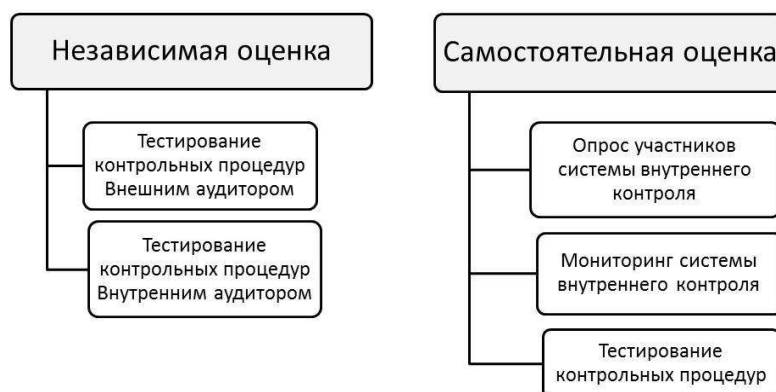


Рис. 2. Виды оценки эффективности

При оценке внутреннего контроля необходимо помнить, что СВК должна соответствовать четырем основным требованиям:

1. Должна быть системной, т.е. контрольные функции должны интегрировать с функциями планирования, распределения полномочий и ответственности.

2. Должна быть адаптивной, т.е. своевременно и быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды и быть легко изменяемой в соответствии с изменениями в требованиях.

3. Объем системы внутреннего контроля должен быть достаточным для решения поставленных задач.

4. Затраты на ее реализацию должны соответствовать эффекту контроля: контрольные мероприятия должны давать дополнительную прибыль и/или предотвращать потери в страховом бизнес-процессе.

Эффективность контроля можно определить качественно и количественно. Качественные характеристики определяются через логическую оценку сдвигов в СВК и определенных показателей, характеризующих отдельные стороны контрольной среды и контролируемых систем. К таким показателям можно отнести уровень квалификации контролеров, наличие специалистов, обладающих профессиональными сертификатами и опытом работы аудиторами и контролерами, соответствие стандартам внутреннего контроля (в том числе качество планирования, рекомендаций и отчетов) [4].

Количественные оценки основываются на экономико-математических расчетах, связанных с исследованием относительных или усредненных величин. Примером таких показателей может служить количество проведенных за период контрольных процедур в расчете на одного специалиста, среднее количество часов на проведение одной проверки, доля выполненных (невыполненных) рекомендаций, экономический эффект от выполнения рекомендаций. При этом показатели, характеризующие эффективность деятельности организации, нельзя использовать как характеризующие эффективность СВК, хотя косвенным образом влияние внутреннего контроля на такие показатели имеет место. В то же время, выделить составляющую этого влияния затруднительно.

В настоящее время роль службы внутреннего контроля претерпевает существенные изменения: не только оценивает контрольные процедуры деятельности организации, но и действует ее руководству в области управления рисками. Однако, подобный подход, зачастую, можно наблюдать у наиболее крупных страховых организаций, обладающих обширной сетью филиалов. В малых региональных страховых компаниях оценке риска, и тем более его управлению, не отводится ведущая роль. Как уже отмечалось выше, страховщики, при организации СВК, прибегают в основном к документальному оформлению положений, в котором говорится об основных целях СВК[2], а именно:

- а) эффективность и результативность (в том числе безубыточность) финансово-хозяйственной деятельности страховщика при совершении страховых и иных операций;

- б) эффективность управления активами, включая обеспечение их сохранности, собственными средствами (капиталом), страховыми резервами и иными обязательствами страховщика;
- в) эффективность управления рисками страховщика;
- г) достоверность, полнота, объективность бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности, отчетности в порядке надзора и своевременность составления и представления такой отчетности т.е. содействует выполнению принципа релевантности бухгалтерской отчетности[3];
- д) соблюдение работниками страховщика этических норм, принципов профессионализма и компетентности;
- е) противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- При этом, в Положении об организации СВК не находят отражения конкретные процедуры и методы по оценке, управлению и контролю рисков. В табл. 1 приведены риски по 5 наиболее важных бизнес-процессов страховщика.

Таблица 1

Основные риски бизнес-процессов региональной страховой организации

Бизнес-процесс	Риски	Показатель/влияние на показатель
1	2	3
Учет и оборот бланков строгой отчетности (БСО)	Порча БСО в результате неправильного заполнения, порча при транспортировке, потеря БСО, неправильная регистрация БСО в базе данных	Количество (процент) испорченных БСО, количество (процент) неиспользованных БСО
Продажа страховых продуктов	Неправильное / неполное заполнение договора страховщиком (страхователем); некачественное обслуживание клиентов; выдача неполного комплекта страховой документации; несоответствие договора страхования законодательству и интересам страховщика	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, аквизиционные расходы
Андеррайтинг	Неправильный расчет тарифа, коэффициентов и суммы возможного ущерба	Размер страхового тарифа, прибыльность страхового портфеля, сумма скидок и надбавок, достаточность страховых резервов
Расторжение договоров страхования	Неправильное заполнение документов и их регистрация в журнале учета договоров. Крупная величина выкупной суммы	Величина выкупных сумм
Суброгация (регресс)	Отсутствие необходимых доказательств для признания акта суброгации действительным	Величина полученных суброгационных сумм
Урегулирование убытков	Совершение ошибочной выплаты в результате недостаточного анализа наступившего события	Величина заявленных убытков
Обработка запросов и предписаний Федеральной службы страхового надзора (ФССН)	Получение предписаний с серьезными нарушениями: крупные суммы штрафов, лишение лицензии	Количество полученных запросов ФССН с нарушениями, сумма полученных убытков в результате исправления нарушений, выявленных ФССН
Операционный страховой учет	Искажение (непреднамеренное) операционной страховой отчетности; потеря первичных документов; ошибка в учете договоров, страховых платежей и выплат в базе данных; сбой базы данных	Немодифицированное аудиторское заключение, количество (процент) ошибок при осуществлении платежей, количество (процент) несвоевременно оплаченных счетов, количество жалоб внешних пользователей на ошибки в документах

1	2	3
Актуарные расчеты	Ошибка в расчетах; получение серьезных отклонений при анализе статистической информации	Актуарное заключение, достаточность страховых резервов
Резервирование	Ошибка в расчетах резервов; несоответствие расчета резервов законодательным методам расчетов; недостаточный объем сформированных страховых резервов, нарушение порядка инвестирования средств страховых резервов, собственных средств (капитала) страховщика и перечня разрешенных для инвестирования активов	Адекватность страховых резервов, достаточность страховых резервов, рентабельность страховых резервов.
Бухгалтерский, налоговый учет	Нарушение сроков сдачи отчетности; недостоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности; несоответствие форм отчетности страховщика законодательно установленным формам; нарушение правил размещения собственных средств страховщика; неправильный учет выплат и платежей; ошибка отнесения хозяйственных операций к тому или иному счету	Система бухгалтерского учета, контроль организации деятельности, сумма штрафных санкций случившихся по вине бухгалтерии
Внутренний аудит	Не своевременное выявление нарушений в работе страховщика и его филиалов; несоответствие отчета внутреннего и внешних аудиторов; ошибка в расчетах финансового анализа; нарушение сроков проверок, отсутствие мониторинга кредитных рейтингов банков	Процент выполненных рекомендаций внутреннего аудитора, степень выполнения плана проверок, количество рисков «закрытых» благодаря выполнению рекомендаций

На основании выявленных основных рисков, можно увидеть, каким процессам следует уделить особое внимание при формировании процедур внутреннего контроля, а именно бухгалтерскому, налоговому учету, операционному страховому учету, андеррайтингу, актуарным расчетам, резервированию, продаже страховых продуктов и сопровождению договоров страхования по той причине, что именно на них совершается наибольшее количество ошибок, неточностей и нарушений.

В процессе внедрения системы внутреннего контроля оценка вероятных рисков может обладать большой погрешностью. Однако в будущем, внедрив систему внутреннего контроля и накопив достаточное количество данных о возникших ошибках, состав рисков и их существенность могут быть оценены с высокой точностью. В целях повышения достоверности учетной и отчетной информации необходимо прогнозировать риски отражения хозяйственных операций, диагностировать манипуляции с отчетностью, выявлять потенциально слабые места в процессе управления организацией, что станет возможным при создании эффективной системы внутреннего контроля[5].

Исходя из анализа сложившейся практики можно сделать вывод, что на сегодняшний день страховым организациям требуется модернизируемая система внутреннего контроля, способная выявлять разного рода риски, обеспечивать стабильность и успешное развитие организаций в условиях конкуренции, а также позволяющая вовремя выявлять и минимизировать риски в управлении финансово-хозяйственной деятельностью страховой организации, добиваться эффективности и результативности текущей деятельности компании.

1. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) «Об организации страхового дела»

2. Информации Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

3. Терентьева, Т.В. Исследование проблем релевантности бухгалтерской отчетности / Т.В. Терентьева, К.В. Смицких // Все для бухгалтера. – 2011. – № 9. – С. 31–34.

4. Рабинер, Л.М. Совершенствование системы внутреннего контроля в страховой компании и оценка ее эффективности [Электронный ресурс] / Л.М. Рабинер. Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/3392-2015-03-07-07-47-08>

5. Чайковская, Л.А. Эффективный внутренний контроль и факторы, оказывающие на него влияние / Л.А. Чайковская // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – №1. – С.170–176.

Рубрика: Предпринимательство

УДК 334.012.23

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

О.Ю. Амбарнова

П.Н. Корякина

Е.А. Старченко

Л.О. Чернышева

магистранты 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены особенности управления организационной культурой предприятий малого бизнеса. Обоснована роль организационной культуры как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Выделены основные проблемы и эффективные методы управления организационной культурой малых предприятий, исследована организационная культура аудиторской компании и предложены направления ее совершенствования.

Ключевые слова и словосочетания: организационная культура, устойчивое развитие, малый бизнес, методы формирования, поддержания и изменения культуры.

MANAGEMENT ISSUES OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN SMALL SIZED ENTERPRISES

O.Yu. Ambarnova

P.N. Koryakina

E.A. Starchenko

L.O. Chernysheva

masters of the 1st grade, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article deals with features of Management of organizational culture in small sized enterprises. There was substantiated a role of organizational culture as a factor of enhancing enterprise competitiveness. There were emphasized main issues and effective methods of management of organizational culture in small sized enterprises, was explored organizational culture of the auditing company and were proposed ways in which it could be improved.

Keywords: organizational culture, sustainable development, small business, methods of formation, sustention and change of culture.

Любая современная организация постоянно подвергается воздействиям со стороны внешней среды, к которым она должна успешно адаптироваться, и при этом формировать и накапливать потенциал, который поможет ей не только своевременно и адекватно реагировать на эти воздействия, но и активно изменять окружающую среду, а также эффективно управлять многочисленными подсистемами и элементами своей внутренней среды. Такие потенциа-

ные возможности для организации обеспечивает ее организационная культура – то, что объединяет и держит людей в организации, помогает им выстраивать межличностные отношения, определяет принципы и методы выполнения работы.

Организационная культура не только обуславливает различие между организациями, но и определяет эффективность их функционирования и победу в конкурентной борьбе.

Хотя понятие «организационная культура» появилось сравнительно недавно, в 80-х годах XX века, уже можно говорить о появлении определенных методологических подходов к исследованию данной проблемы.

Понятие «организационная культура» вписывается в концепцию норм управления А. Файоля и М. Вебера, как определенный свод правил, вводимых для рационального устройства и бесперебойного функционирования организации. Теория человеческих отношений (Э. Мэйо, Д. Макгрегор) определяет организационную культуру как совокупность правил и норм, выражающих потребности членов организации в практических символах. Сторонники ситуационного подхода (М. Хаммер, М. Ансорф, Дж. Морган) представляют организационную культуру в качестве культурных особенностей организации и явлений организационной жизни, определяющих способы нормативного порядка и формы осуществления совместной деятельности. Последователи феноменологического подхода (Э. Шайн, Р. Джайнер, Р. Акофф, Г. Хофстед) рассматривают организационную культуру как систему ценностей, пронизывающих все сферы деятельности организации, которая дает основание считать, что изменение одной из переменных может привести к «непредвиденным последствиям».

Российские исследователи В.И. Иванов, Г.В. Атаманчук, В.И. Франчук рассматривают организационную культуру как совокупность образов, знаний, ценностей и норм организационного поведения, определяющих особенности организации. Авторы связывают организационную культуру и с управленческим уровнем, и с индивидуальной деятельностью членов организации. В работах Н.И. Попова, А.Л. Темницкого, Т.В. Чубаровой, К.А. Гулина, В.И. Ильина были сделаны попытки исследовать мотивацию представителей малого бизнеса к реформированию организационной культуры.

Однако до сих пор отсутствует дифференциация в оценке и анализе организационной культуры малого, среднего, крупного бизнеса, ориентированных на различные организационные ценности и нормы. Малоизученным остается вопрос важности управления организационной культурой малого предприятия.

Цель представленной работы состоит в выявлении основных проблем управления организационной культурой предприятий малого бизнеса и определении эффективных методов ее формирования, поддержания и изменения.

Многие считают, что организационная культура в малом бизнесе имеет второстепенное значение и ограничивается рамками вежливого обслуживания потребителей. Однако такой узкий подход представляется нам ошибочным. Именно культурные факторы определяют всю систему взаимоотношений потребителей и производителей, формируют этические ценности и стереотипы поведения, что с течением времени перерастает в предпринимательские обычаи и традиции. Поэтому исследование организационной культуры малого предприятия является важным вопросом, которому необходимо уделить особое внимание.

Малый бизнес как форма организации экономической жизни общества обладает своими отличительными особенностями и закономерностями развития. В аспекте изучаемого вопроса можно выделить следующие особенности предприятий малого бизнеса:

- небольшая дистанция между руководством и исполнителями (управляющий часто выполняет функции исполнителя, исполнитель нередко принимает управленческие решения);
- небольшое количество уровней управления свидетельствует об отсутствии развитой бюрократии;
- обозримость организации для ее участников создает возможность для обширных неформальных связей;
- высокая уязвимость, как от воздействий внешней среды, так и от внутриорганизационных проблем;
- возможность обойтись минимумом нормативных регуляторов поведения работников и производственной деятельности [5].

Все эти факторы при определенных условиях могут быть как достоинствами малого предприятия, так стать и недостатками, сдерживающими его развитие.

Для того чтобы организационная культура стала источником развития малого предприятия, она должна обладать следующими характеристиками:

- динамичность, которая проявляется в ориентации на активные действия;
- разделяемость, которая выражается степенью включения каждого работника в среду организационной культуры и в малом количестве ошибочных интерпретаций поведения других участников взаимодействия;
- близость к потребителю – в малом бизнесе организационная культура должна быть ориентирована не только на ценности работников, но и на ценности и потребности клиентов.
- сила как фактор сопротивления негативному влиянию внешней среды, которая в малом бизнесе агрессивнее воздействует на деятельность предприятия;
- неформальность с упором на оптимальное сочетание дисциплины и свободы действий [4].

Соответственно, необходимыми элементами организационной культуры в малом бизнесе становятся вера руководства в свои силы и возможности, поощрение и уважение сотрудников, формирование традиций и ритуалов, поддержание инициативы и свободы сотрудников, развитие ответственности, взаимозаменяемости и взаимовыручки персонала, создание положительного морально-психологического климата в организации. В условиях малой численности сотрудников предприятия добиться этого не так сложно, но очень важно.

Управление организационной культурой в малом бизнесе можно представить в виде непрерывного процесса, состоящего из трех стадий (рис. 1).



Рис. 1. Процесс управления организационной культурой

Культура малого бизнеса, являясь частью национальной культуры страны или сообщества, во многом формируется за счет ценностных установок, доминирующих в массовом сознании. На основе устоявшихся ценностей формируются стереотипы и правила поведения, которые с течением времени трансформируются в предпринимательские традиции, обычаи и ритуалы (рис. 2).

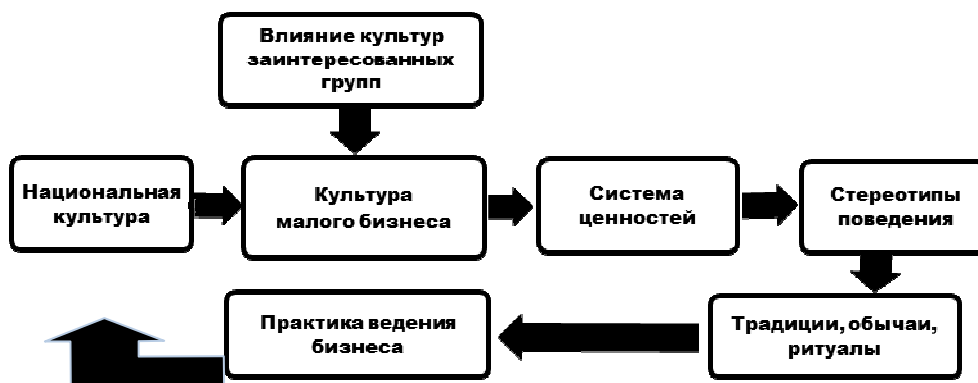


Рис. 2. Модель формирования культуры малого бизнеса

Таким образом, процесс формирования организационной культуры можно рассматривать как попытку конструктивного влияния на морально-психологическую атмосферу и поведение сотрудников. Формируя в рамках организационной культуры определенные установки и

систему ценностей персонала, можно прогнозировать, планировать и стимулировать желаемое поведение.

Э. Шейн считает, что конечный результат формирования культуры организации во многом зависит от способов решения двух ключевых проблем: внешней адаптации и внутренней интеграции. Процесс внешней адаптации представляет собой поиск ниши для организации на рынке, процесс внутренней интеграции связан с поиском наиболее эффективных форм коммуникации между сотрудниками организации.

Формирование организационной культуры неразрывно соединено с управлением человеческими ресурсами, поэтому многие кадровые процедуры и методики уже давно «работают на культуру». Однако существуют и специфические культурно-ориентированные методы. В малом бизнесе могут дать хорошие результаты, следующие из них:

- привлечение работников к разработке организационных ценностей и правил поведения;
- обсуждение в коллективе результатов оценки и планов развития организационной культуры;
- обучение сотрудников принятым в организации правилам поведения (на стадиях вхождения в организацию, на ориентационных семинарах, в период обновления регламентов и документов, относящихся к организационной культуре);
- декларация руководителями компании базовых ценностей и правил;
- демонстрация руководителями требуемых образцов поведения;
- стимулирование предложений сотрудников по внедрению тех или иных компонентов организационной культуры;
- материальное и нематериальное вознаграждение требуемого поведения;
- реализация широкого спектра культурных программ (образовательных, досуговых, спортивных и т.д.);
- подбор работников – носителей желаемой организационной культуры.

В условиях глобального экономического кризиса, предприятия малого бизнеса являются наиболее уязвимыми. Выживаемость малого предприятия зависит, с одной стороны, от степени его клиентоориентированности и наличия наиболее интересных предложений на данном рынке, с другой стороны, от системы деловых отношений с поставщиками и посредниками, позволяющей получать выгодные условия поставок. Основой формирования таких взаимодействий в малом бизнесе может стать организационная культура предприятия, сознательно поддерживаемая его руководством.

Исследования показывают, что организационная культура может стать определяющим фактором положения фирмы на рынке [5]. Ориентация на поддержание правильной организационной культуры позволит наиболее эффективно использовать потенциал работников малого предприятия, являющихся главным источником прибыли, повысить их мотивацию, усилить инновационный потенциал предприятия и выработать стиль руководства, наиболее эффективный в сложившейся кризисной ситуации. Такой подход позволит сформировать долгосрочные конкурентные преимущества и станет основой устойчивого развития малого предприятия [4]. В качестве наиболее эффективных методов поддержания культуры в малом бизнесе можно выделить:

- обоснованный выбор объектов внимания, оценки и контроля со стороны руководителя;
- адекватная ситуации реакция менеджера на критические ситуации в организации;
- обучение и тренировка правильного исполнения ролей;
- обоснованный выбор критериев принятия на работу, вознаграждения и наказания, продвижения и увольнения сотрудников;
- использование организационных обрядов и символов.

По мнению Н.Г. Кизян и Е.В. Меляковой, к наиболее серьезным проблемам управления организационной культурой в малом бизнесе следует отнести отсутствие четкой и ясно сформулированной миссии организации и целенаправленных действий по формированию и развитию организационной культуры. Еще одной проблемой является отсутствие конкурентоспособных систем набора, отбора и развития персонала. Достаточно часто на малых предприятиях основным критерием найма персонала является «степень надежности» претендента. При этом совершенно не учитываются квалификация, знания, умения, навыки и опыт работы будущего сотрудника.

Формирование и поддержание сильной организационной культуры представляется нам одним из основных методов решения указанных проблем малого бизнеса, поскольку скоординированные действия команды профессионалов являются единственно возможным способом достижения качественного удовлетворения потребностей клиента а, следовательно, и успешного функционирования малого предприятия.

«В соответствии с концепцией процессуальности и стадийности развития организации ни одна фирма не может длительное время оставаться в одном и том же состоянии, а всегда проходит несколько циклов своего развития... Вся деятельность организации в каждом цикле развития проходит ряд стадий: становление, рост, стабилизация, кризис. Кризис организационного развития может завершиться либо крахом компании, либо ее выходом на качественно иной уровень организации деятельности» [1, С 218-219].

Если культура не способствует адаптации, организация либо изменит ее, либо не выживет. Поэтому рано или поздно каждая организация в малом бизнесе сталкивается с проблемой изменения организационной культуры. Изменение организационной культуры требуется тогда, когда существующая культура не способствует достижению желательного уровня эффективности деятельности организации.

Процесс изменения культуры включает, во-первых, изменение привычных и разделяемых сотрудниками ценностей, норм и правил поведения, которые становятся препятствием к адаптации организации к внешней среде и формированию нового организационного устройства, во-вторых, постоянный или ступенчатый процесс перевода организации на новые, более совершенные способы принятия решений, новые формы взаимоотношений внутри организации и с внешней средой [2].

Работа по управлению изменениями культуры организации может включать три основных этапа (рис. 3).

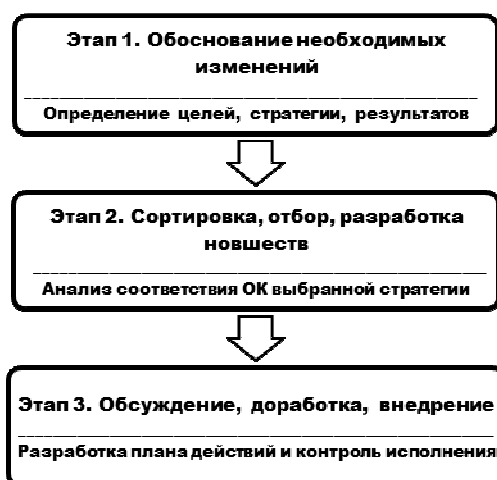


Рис. 3. Модель изменения организационной культуры

В качестве наиболее эффективных методов проведения изменений культуры можно порекомендовать к использованию:

- изменение объектов внимания, оценки и контроля со стороны руководителя;
- изменение стиля управления в критических ситуациях;
- перепроектирование ролей и изменение фокуса в программах обучения;
- изменение критериев стимулирования сотрудников;
- смена акцентов в кадровой политике;
- смена организационной символики и обрядности.

Для дальнейшего исследования нами было выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Дальаудит». Компания «Дальаудит» работает на рынке 24 года и предоставляет все виды аудиторских услуг, выполняет оценочные работы, налоговое, бухгалтерское и юридическое консультирование и сопровождение. Кроме того, компания имеет опыт работы по трансформации финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. В компании 40 сотрудников, более 50% кото-

рых работает больше 8 лет, а 6 человек – с момента ее создания. При проведении исследования нами использована модель, представленная на рис. 3.

На первом этапе мы обнаружили, что организация устаревает, и некоторые атрибуты организационной культуры начали забываться, или вовсе перестали действовать. Молодой персонал не задерживается в организации. При таком длительном сроке работы в организации до сих пор нет ни миссии, ни стратегии. Организация находится на том жизненном этапе, когда изменение организационной культуры просто необходимы.

Второй этап начинается с анализа полученной информации и выводов о том, насколько имеющаяся организационная культура соответствует выбранной стратегии и какие изменения требуются. В классическом варианте, это исследование может проходить путем сравнения идеального состояния атрибутов организационной культуры с имеющимся. Данные приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение «идеальной» ОК для ООО «Дальаудит» с существующей

Атрибуты	Идеал – что должно быть	Существующая организационная культура
Традиции и обычаи	Собираются по праздникам, Высокий уровень сотрудничества работников. Совместные поездки и экскурсии. Организованная кадровая политика, система мотивации и вознаграждений.	Сотрудники собираются исключительно по крупным праздникам. Собрание носит формальный характер. Полностью отсутствует система мотивации и вознаграждений. Совместные поездки больше не практикуются, также как и поощрение сотрудников в виде поездок в санатории\базы отдыха.
Ценности	Четко сформированные и разделяемые всеми членами организации ценности	Никто из сотрудников не может однозначно сказать какие ценности главенствуют в организации
Стили руководства	Применение нескольких стилей руководства в зависимости от ситуации, Применение определенного стиля управления в зависимости от ситуации	Демократический. Руководство дает слишком большую свободу действиям своих подчиненных, вмешиваясь только в чрезвычайных ситуациях
Символика	Наличие фирменного стиля, логотипа, торгового знака, слогана (девиза), цветового решения в рекламе.	У компании есть фирменный стиль и логотип. Цветовое предпочтение в логотипе отдано синему цвету. Миссия и стратегия у организации отсутствуют.
Деловой этикет	Сдержанный стиль в одежде, установление четкого графика работы	Отсутствие требований к стилю в одежде. Нет четкого графика работы, персонал может уходить с работы раньше, а приходиться позже.

Также, при анализе можно добавить следующие характеристики, описанные Ф. Харрисом и Р. Мораном (1991) и представленные в табл.2, которые характеризуют современное состояние культуры в аудиторской организации.

Таблица 2

Сравнение «идеальной» ОК для ООО «Дальаудит» с существующей по Ф. Харрису и Р. Морану

Атрибуты	Идеал – что должно быть	Существующая организационная культура
1	2	3
Коммуникационная система и язык общения	использование устной, письменной, невербальной коммуникации различается от группы к группе, от организации к организации	Продуманная коммуникационная система – персонал может легко взаимодействовать с друг другом в любой из форм
Что и как едят люди, привычки и традиции в этой области	высокое качество организации питания работников, включая наличие или отсутствие таковых мест на предприятии, дотация на питание, периодичность и продолжительность питания	Обед проходит в спонтанное время, фиксированного времени нет. Сотрудники могут в любое время пойти пить чай\кофе

1	2	3
Осознание времени, отношение к нему	степень точности и относительности времени у работников, соблюдение распорядка и поощрение за это	Сотрудники до последнего оттягивают выполнение заданий, все выполняется в последние минуты, но в срок.
Взаимоотношения между людьми	по возрасту и полу, статусу и власти, мудрости и интеллекту, опыту и знаниям и т.п.	Уважительное отношение на вы, независимо от возраста и пола сотрудника.

Таким образом, можно выделить основные проблемные зоны, которые необходимо изменить в существующей организационной культуре: миссия и стратегия; ценности; стиль руководства; система мотивации и вознаграждений; традиции и обычаи; ответственность сотрудников; униформа; график работы; корпоративные мероприятия.

Следующий этап – выяснение того, как сотрудники отнесутся к нововведениям. Их реакцию и отношению к изменениям можно представить в виде ответов на вопросы, представленных в табл. 3.

Таблица 3

Вопросы, проверяющие реакцию персонала на изменения

Вопрос	Ответ
Что может вызвать наибольшее сопротивление?	Униформа, установление четкого графика работы
К чему сотрудники отнесутся положительно?	Организация системы мотивации, проведение корпоративных мероприятий, соревнований, создание новых собственных традиций и обрядов, определение основных ценностей в организации
Какие изменения пугают персонал и почему?	Смена стиля руководства, установление уровней ответственности
Какие предложения вообще не вызывают определенной реакции?	Формулирование миссии и стратегии организации, установление лимита на обеденное время и его разграничение
Согласны ли сотрудники на изменения в целом, считают ли их необходимыми	Да, большая часть сотрудников согласна, что изменения в существующей организационной культуре необходимы. Они позволят укрепить существующие отношения между сотрудниками, дадут новый вектор направления развития организации

Далее следует определить уровень сложности внесения изменений, необходимость обучения и подготовки персонала, приблизительный срок внедрения изменений. Предложенные изменения не носят сложного характера, и могут быть внедрены и закреплены в организации в течение 6–12 месяцев. Изменения не требуют больших материальных затрат. Таким образом, окончательный вывод о целесообразности внедрения новой организационной культуры может быть только один – в текущей ситуации изменения, безусловно, необходимы. Организация нуждается в преобразованиях, которые укрепят коллектив, снизят текучесть и смогут привлечь молодой персонал в организацию.

Третий этап начинается с разработки четкого плана действий, а именно назначения лиц, ответственных за нововведения (руководитель и секретарь организации) и создания рабочей группы, в которую целесообразно включить глав департаментов других или членов коллектива по осуществляемым видам деятельности. При исполнении плана на практике очень важно убедить персонал в необходимости изменений, продемонстрировать те преимущества, которые они получают в результате. Изменения будут нести в себе множество трудностей и персонал должен быть осведомлен об этом и, по возможности, принимать непосредственное участие в них. Это будет повышать заинтересованность работников в проводимых изменениях организационной культуры и снижать сопротивление им.

Один из последних шагов по изменению организационной культуры – фиксирование промежуточных результатов и исследование реакции сотрудников на нововведения. Фиксирование результатов будет осуществлять секретарь организации, который имеет дружеские отношения со всеми членами коллектива. Сбор необходимых результатов может проходить как неформально (в такой ситуации можно получить наиболее полные отзывы персонала, который не будет стеснен формальным отчетом перед непосредственно руководством), так и при использовании книги отзывов и предложений, заполнении опросных анкет.

В виду того, что коммуникационная система является удобной и налаженной, она не требует усовершенствования. Для повышения инициативности и ответственности работников, руководству настоятельно рекомендуется сменить объекты своего внимания на персонал.

Как видим, формирование и поддержание правильной организационной культуры на малом предприятии может стать тем фактором, который позволит наиболее эффективно использовать специфические характеристики малого бизнеса и приведет к наилучшему раскрытию потенциала предприятия и его дальнейшему устойчивому развитию.

1. Бараусова, Е.А. Цикличность изменения методов управления персоналом / Е.А. Бараусова, Н.А. Ильина, О.С. Кожухова // Современная модель эффективного бизнеса: монография. Кн. 6. – Новосибирск: изд-во ЦРНС, 2009. – 242 с.

2. Бодункова, А.Г. Социальный капитал как индикатор уровня развития предпринимательской культуры организации / А.Г. Бодункова, И.П. Черная // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2012. – № 4. – Т.6. – С. 68–76.

3. Демидова, Е.В. Организационная культура и ее влияние на организационную эффективность [Электронный ресурс] / Е.В. Демидова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15098>

4. Кизян, Н.Г. Управление организационной культурой предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса / Н.Г. Кизян, Е.В. Мелякова // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52). – С. 153–155.

5. Кизян, Н.Г. Специфика управления организационной культурой предприятия в малом бизнесе [Электронный ресурс] / Н.Г. Кизян, О.Б. Логинова. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/56.htm>.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК 378.1

EVENT МЕРОПРИЯТИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

О.Д. Буланая

магистрант 2 курса, кафедра математики и моделирования

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Р.А. Луговой

канд. экон. наук, руководитель отдела стратегического планирования и развития базовых кафедр

*Тихоокеанский государственный медицинский университет
Россия. Владивосток*

Статья посвящена спецификации событийного менеджмента как составной части образовательной организации. Целью исследования стало определение особенностей проведения event мероприятий в образовательной организации.

Ключевые слова и словосочетания: event – менеджмент, событие, образовательная организация, управление.

EVENT IN THE EDUCATIONAL ORGANIZATION

O.D. Bulanaya

undergraduate of the 2nd year, School of Mathematics and Modeling

*Vladivostok State University Economics and Service
Russia. Vladivostok*

R.A. Lugovoy

candidate of Economics, head of Department of Strategic planning and Development
of basic chairs

*Pacific State Medical University,
Russia. Vladivostok*

The article is devoted to event management specification as an integral part of the educational organization. The aim of the study was to determine the characteristics of the event activities in the educational organization.

Keywords: *event-management, event, university management, the educational organization.*

Современный рынок развивается быстрыми темпами, большое количество рекламы ежедневно слышит потребитель из радио и телеэфиров, замечает в газетах и журналах, а также реклама преследует его на городских улицах. Зачастую, потребитель пытается защититься от потока не нужной и неинтересной информации, переставая воспринимать рекламу. Традиционная реклама оказывается все менее и менее эффективной. Производители товаров и услуг ищут выходы из данной ситуации разными способами: разрабатывают новые концепции развития, изобретают виды рекламы, привлекают потенциальных клиентов подарками, сувенирами, скидочными купонами, картами. Внедрение event-маркетинга является одним из основных путей преодоления барьера восприятия рекламы [3].

Актуальность данной темы заключается в том, что event-маркетинг, являясь инструментом event-менеджмента, помогает продвижению товаров и услуг с помощью создания эмоциональных связей между потребителем и производителем. Event мероприятие является не только способом привлечения внимания потенциального потребителя к продукту, но и в процессе его реализации происходит ненавязчивое запоминание товара или услуги. Зачастую, происходит это намного проще и отчетливей, чем с помощью обычных средств передачи рекламы [1].

Такое направление event менеджмента считается новым форматом планирования и реализации продвижения компаниями своих товаров и услуг. Популярность такого направления объясняется его эффективностью. Его главная задача – вызвать положительные эмоции потенциального потребителя, ненавязчиво погрузив его в мир бренда. На результат влияют многие факторы, такие как выбор типа мероприятия, оригинальность идеи, рекламная поддержка, а также и технические моменты. При этом разные компании преследуют различные цели, имеют разные бюджеты и аудиторию. Видов event-мероприятий множество, и каждое из них требует индивидуального подхода [9].

В настоящее время любые компании или организации используют различные форматы проведения события в качестве позиционирования себя на рынке, среди подобных фирм, реализующих подобные товары или услуги. Событийный менеджмент является одним из важных составляющих продвижения бренда. Event-маркетинг способствует укреплению или созданию направленной эмоциональной связи между товаром или услугой и потребителем. В основном, event повышает уровень лояльности потенциальных клиентов и потребителей к марке. Система продвижения бренда – комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций. И каждое отдельное специальное мероприятие должно органично с ней сочетаться, уметь подстраиваться под корпоративный стиль [11].

В отличие от обыкновенной рекламы, которая безвыборочно убеждает покупателя в необходимости купить именно этот товар или воспользоваться именно этой услугой, событийный маркетинг предоставляет потребителю возможность участия в мероприятии, где он уже самостоятельно может составить собственное мнение о предложенном продукте и самостоятельно принять решение о необходимости покупки.

С целью повышения мотивации, а также укрепления лояльности, event мероприятия организуются для сотрудников, могут ориентироваться на клиентов, партнеров и потребителей для презентации товаров и услуг, для налаживания каналов коммуникации.

Задача ведущих или организаторов event мероприятия состоит не в том, чтобы впихнуть товар или услугу, а создать такое окружение, в котором их целевой потребитель мог бы комфортно себя чувствовать, связать с ними свой продукт, разделить его интересы и ценности. Именно благодаря этому и достигается долговременный эффект event-маркетинга: товар из вещи или услуги превращается в часть жизни его целевых потребителей, становится не только актуальным, но и необходимым [5].

Событийный маркетинг является одним из самых перспективных направлений маркетинговой политики в любой сфере бизнеса. Нередко специальные мероприятия становятся частью смешанной маркетинговой кампании, приобретая популярность, несравнимую с популярностью традиционных рекламных инструментов. Обширное распространение event продвижения товаров и услуг способствовало появлению профессионалов индустрии событийного маркетинга – event-менеджеров, специализирующихся на разработке и организации такого рода мероприятий. Их задача предоставления потребителю ощущения свободы в своем выборе и освобождения его от влияния навязчивой рекламы призваны решать новые подходы к продвижению [2].

В большинстве источников для классификации проектов, которые реализуются в образовательной организации, исследователями принято делить все проекты на научные, организационные, образовательные, инновационные.

В образовательной организации проводятся мероприятия по привлечению абитуриентов, сплочению коллектива, обмену опытом, конференции и заседания, и все они также проходят в рамках университета. Но ни к одному из выделенных типов проектов данные мероприятия отнести не представляется возможным. Эти мероприятия относятся к проектам событийного типа. Они обладают такими свойствами event-мероприятия как:

- выделение фаз (планирование, организация, реализация, завершение);
- долгая фаза организации и быстрая фаза реализации;
- побуждают участников к действию, дают дополнительные положительные выгоды и эффекты;
- оно должны быть грамотно спланированы, оформлены, организованы и инсценированы;
- отличается многообразием различных событий, взаимодействий, восприятий;
- прослеживается зависимость между впечатлениями и символами;
- с точки зрения участников, это событие должно быть исключительным, уникальным [7].

Цель работы: изучить особенности проведения event-мероприятий в образовательной организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность, цели, функции и задачи event-менеджмента;
- определить основные виды event-мероприятий в образовательной организации;
- изучить специфику проведения event-мероприятий в образовательной организации.

Потребителю во все времена хотелось новых впечатлений, быть участниками интересных событий, влиять на процессы и получать удовлетворение от причастности к чему-то значимому. Именно event-мероприятия обеспечивают возможность оценить продукт в атмосфере, которую организаторы считают наиболее оптимальной. Кроме того, event-маркетинг обеспечивает множество других возможностей. Он создает условия для развития корпоративной культуры, формирования круга лояльных к компании лиц, развития партнерских отношений, привлечения инвестиций, налаживания контактов с представителями СМИ. В целом же задача событийного менеджмента сделать из обычного мероприятия настоящее событие, которое будет проведено качественно и с наибольшей отдачей [8].

Event-мероприятия призваны решать следующие задачи:

- формирование успешного бренда;
- создание новостного повода для PR- кампании;
- яркий выпуск продукта на рынок;
- позиционирование бренда;
- формирование имиджа компании;
- продвижение бренда;
- укрепление лояльности потребителей;

- продвижение товаров импульсного спроса;
- стимулирование продаж в долгосрочной перспективе;
- стимулирование «сарафанного радио»;
- образование группы единомышленников среди сотрудников.

Проблема: в образовательных организациях реализуются мероприятия событийного типа, управление которыми возможно проектными методами, но данный подход не используется.

Гипотеза: реализация мероприятий событийного типа с помощью методов управления проектами влияет на их эффективность и результативность

Любой проект, в том числе и event-мероприятие, требует грамотного управления. Event-менеджмент включает в себя все действия и меры, которые предусматриваются при планировании, организации, контроле и управлении проектом или событием. Он необходим для того, чтобы это мероприятие было исключительным, особенным[4].

Но существуют ограничения, которые возникают при реализации event-проектов в образовательной организации.

1. Низкая заинтересованность в реализации. Обусловлена тем, что, зачастую, организатор, например, конференции – это преподаватель, который в свое свободное время занимается организацией мероприятия и мотивация к выполнению данной работы у него минимальна. Мотивация является ключевым показателем при реализации проектов. Поэтому при реализации мероприятия важно учитывать этот фактор.

2. Временные рамки подготовки и реализации event-мероприятия сложно подстроить под участников и заинтересованных лиц, так как обычно мероприятия в вузах проходят в дневное время, когда идут основные занятия в университете. Также необходимо учитывать загруженность аудиторий, залов, холлов.

3. Ресурсное обеспечение, в том числе и трудовые ресурсы, выделяются неохотно. Обычно в организации таких event-мероприятий могут принимать участие студенты, на добровольной основе, или инициативные преподаватели.

4. Взаимодействие между заинтересованными сторонами проекта.

Для повышения эффективности и результативности проведения event мероприятия в образовательной организации предлагаем разработанные шаблоны для проведения мероприятий каждого из видов: научно-познавательные, культурно-массовые, маркетинговые. В них учтены необходимые работы, их сроки реализации, ресурсы необходимые для выполнения, заинтересованные и ответственные лица. Данные шаблоны помогут повысить эффективность путем минимизации затрат как трудовых, так и материальных, а также результативность так как их применение с большей достоверностью поможет получить желаемый результат с заданными затратами.

Хорошо организованное event-мероприятие позволяет увеличить круг потребителей. Равно как плохо проведенное мероприятие может их сократить и негативно отразится на имидже компании. Низкая эффективность организованной церемонии открытия не говорит о том, что мероприятия – не эффективный способ продвижения бренда. Оно лишь указывает на то, что организация эвентов – долгосрочный и сложный процесс, на успех которого влияет учет большого количества различных факторов, которые обязательно должны быть учтены [10].

Реализация каждого мероприятия уникальна и должна рассматриваться и обрабатываться с помощью event-менеджмента. Мероприятия, реализуемые в образовательной организации, имеют свою специфику и их планирование, подготовка, реализация должны происходить с учетом всех факторов, которые могут повлиять на результат. Это позволит снизить неопределенность, повысить удовлетворенность результатом, уменьшить затраты на ресурсы. Только с такой позиции событиями можно управлять качественно и с большим успехом.

1. Алипова, Е. Event-маркетинг: Зачем нам event? [Электронный ресурс] / Е. Антипова. Режим доступа: <http://www.marketingua.com/articles.php?articleId=849>

2. Давыдова, Е. Event-маркетинг как средство формирования уникальной личности бренда / Е. Давыдова // Маркетинговые коммуникации. – 2005.

3. Классификация проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmphelp.net>.

4. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Экономика, 2010.

5. Крысов, А. Event-маркетинг: какое мероприятие выбрать – реальное или виртуальное? [Электронный ресурс] / А. Крысов // Режим доступа: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=1066>

6. Крысов, А. Event-маркетинг: виды корпоративных ивентов [Электронный ресурс] / А. Крысов // Режим доступа: <http://www.marketingua.com/articles.php?articleId=1082>

7. Крысов А. Event-маркетинг: Что делать, если нет ничего нового? [Электронный ресурс] / А. Крысов // Режим доступа: www.adme.ru/effekt/event-marketing-chto-delat-esli-net-nichego-novogo-procter-gamble

8. Модели и механизмы управления научными проектами в вузах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mtas.ru>.

9. Организация и проведение мероприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://btlpartner.ru>.

10. Event-менеджмент – управление событием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eventnn.ru>.

11. Event-менеджмент и его развитие в России. Проблемы и тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ifsystem.susu.ac.ru>.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 331.446.4

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ: РАЗНООБРАЗИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Ван Та-Вей

Исследователь, менеджер в казино «Tigre de cristal»
магистрант 1 курса, группы ВММН-15-СМ, кафедры экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье выявлено и систематизировано разнообразие подходов к ключевым компетенциям в стратегическом анализе, что может стать реальной основой для разработки инструментария оценки ключевых компетенций при разработке стратегии развития игорного бизнеса в Приморском крае.

Ключевые слова и словосочетания: *игорный бизнес, организационное обучение, ключевая компетенция, разнообразие подходов, стратегический анализ*

THE CONCEPTION OF CORE COMPETENCY WITHIN THE STRATEGIC ANALYSIS: THE DIVERSITY OF METHODIC APPROACHES

Wang Ta Wei

Manager in Limited Liability Company «Tiga Rus», 690014 Vladivostok, street Batareynaya, 3a,
Student in Master 1st year, group VMMN-5-SM, department of economy and management

*University of Economy and Service of Vladivostok
Russia, Vladivostok*

The paper's goal is to reveal and systematize the diversity of approaches of core competency in strategic analysis that can become a real base for the creation of toolkit of evaluation of core competency within the strategy of development of gaming business in Primorye Territory.

Keywords: *core competency, gambling business, organizational learning, client-focused approach, strategic analysis*

Проблематика исследования состоит в том, что игорная зона «Приморье» страдает от низкой экономической эффективности, несмотря на применение последних технологий и опытный менеджмент. Современная наука не располагает инструментарием оценки ключевых

компетенций в стратегическом анализе, применение которой позволила бы увеличить потребление российскими и иностранными клиентами услуг игровой зоны «Приморье».

Рассмотрим разнообразие подходов к определению понятия «компетентность». Так Srivastava (2005) и другие считают, что ключевые компетенции составляют основу конкурентного преимущества [1]. Компетентность – это способность работать наиболее эффективно в условиях определенной деловой среды [2] (Chen, и др., 2007). Но именно Hamel и Prahalad являются наиболее известными исследователями, затронувших идею о ключевых компетенциях в 1990 с наибольшим практическим вкладом [3]. Именно они определяют ключевую компетентность как систему навыков и технологий, которые позволяют компании предоставить конкретное преимущество для клиентов. Это то, что создает основную ценность товара или услуг, при условии постоянного обмена информацией внутри самой фирмы.

Современная необходимость разработки теории ключевой компетенции отражает быстро меняющиеся условия развития бизнеса, и обособлено способностью предпринимателя адаптировать свой бизнес в соответствии с этими постоянными изменениями [4].

Изначально, концепт ключевой компетенции зародился в крупных компаниях, которым было необходимо эффективно расширять и диверсифицировать свое производство [5]. Впоследствии, ключевая компетенция нашла свое развитие во взаимосвязи с организационным обучением [6], появились различные модели компетенций, направленных на сохранение и развитие бизнеса [7], [8], использование ключевой компетенции как фундамента для создания новых концептов в бизнес-процессах [9]. Поэтому Leonard-Barton (1992) определяет ключевую компетенцию как то, что отличает фирму от своих конкурентов [10]. В то время, согласно Sanchez и Heene (1997), ключевая компетенция в состоянии оказывать непосредственное влияние на бизнес-процессы именно через корпоративное обучение и другие интерактивные процессы внутри компании [9]. Иными словами, ключевая компетенция – это система уникальных знаний, умений и навыков, которые определяют все разнообразие товаров и услуг компании [8]. Наряду с этим, Javidan (1998) отмечает, что ключевая компетенция – это совокупность разнообразных компетенций, которыми владеет фирма, и которые работают исключительно во взаимодействии между собой [11]. Для этого необходимо стимулировать совместную интерактивную деятельность и постоянный обмен полезной информацией. Ключевая компетенция может проявлять себя в маркетинге и продажах, а не в производственных процессах [8]. Поэтому ключевая компетенция зависит одновременно от качества и структуры коммуникации, вовлеченности персонала, чувства приверженности общему делу независимо от подразделений компании [12].

Gallon, Stillman, Coates (1995) отмечают, что ключевая компетенция компании – это то, что компания делает лучше, чем ее конкуренты или располагает уникальными ресурсами на протяжении длительного времени, что отражается в реальных качествах товара или услуги [13]. Эти ресурсы могут влиять на себестоимость товара без снижения его качества или позволяют дифференцировать услуги и усовершенствовать их маркетинг, увеличить скорость проникновения на рынок.

Итак, теория ключевой компетенции как совокупность уникальных ресурсов фирмы и ее их стратегическое использование с помощью согласованных и совместных действий всех заинтересованных лиц, находит свое широкое применение на практике. Ключевая компетенция является, по своей природе, источником новых перспектив, что делает ее определенным источником власти, а ее правильное распределение между управляющей иерархией и подчиненными позволяет достичь наивысшего качества управления.

Таким образом, мы можем выделить следующие характеристики ключевой компетенции:

- клиентоориентированность, которая предполагает широкий спектр исследования удовлетворенности клиентов и внедрение результатов исследования в управление качеством
- интерактивный характер инфраструктуры, то есть наличие управленческих информационных систем и механизмов внутреннего обучения.
- использование технологических возможностей, оказывающих прямую поддержку тем, кто реализуют производственные процессы. В свою очередь, технологии также подразделяются на такие, как наукоемкие ноу-хау, полученные из фундаментальных исследований, или новые производственные и организационные возможности (технологическая поддержка основным производственным процессам и операциям).

Ключевая компетенция является основополагающей для существования самого бизнеса, невидимой для конкурентов, уникальной системой внутри фирмы, соединяющей навыки, ресурсы

и процессы, – что не может являться просто суммой индивидуальных компетенций сотрудников. Наличие данной системы обуславливает развития основных продуктов в соответствии со стратегическим видением и решениями организации, спросом на рынке и ценной [14].

Ключевая компетенция составляет преимущество относительно конкурентов в промышленности или в сфере услуг, которые в свою очередь определяют ценность добавленной стоимости товара или услуги. Как уже отмечалось выше, одним из основополагающих условий формирования ключевой компетенции являются интерактивная среда и обмен полезной информацией, эффективность которого зависит от координации производственных навыков и навыков работы непосредственно с клиентами. Это осуществляется, прежде всего, посредством коммуникации, внутренней и внешней, а также механизмов участия сотрудников в принятии решений, влияющих на их сферы деятельности и определяющих особую корпоративную культуру.

В соответствии с вышесказанным, выделим основные подходы анализа ключевых компетенций [15]. Zehnder разработал модель, основанную на новых технологических возможностях. Эта модель строится, с одной стороны, на стратегии, направленной на постоянное технологическое обновление и, с другой, – на существующий основной продукт с наибольшей добавленной стоимостью. Эта модель предполагает максимальное использование возможностей и талантов сотрудников. С точки зрения методологии, регулярные встречи и интервью сотрудников, формальные и спонтанные, обучающие семинары, управленческий аудит – являются компонентами единого системного подхода [16].

Фенглер предлагает трехэтапный подход, основанный на анализе и совершенствовании ключевой компетенции компании. Первый этап состоит в установлении системных связей внутри стратегических ресурсов с помощью проведения серии интервью с сотрудниками на всех уровнях компании. Установление системных связей дает необходимый материал для осуществления оценки ресурсов компании – второго этапа. Третий этап заключается в анализе внешней бизнес-среды и сопоставление с результатами внутреннего управленческого аудита с целью формулировки рекомендаций по развитию ключевой компетенции компании [17].

Кэмпбелл также предложил свой подход идентификации ключевых компетенций через информационные технологии в соответствии со стратегическими целями [18]. В этом заключена основная взаимосвязь между ресурсами, возможностями бизнеса и ключевой компетенцией. Здесь ресурсы определяются качеством социальных отношений внутри фирмы, развитием человеческого капитала и уровнем гибкости организационной структуры. Уровень и способ использования ресурсов, в свою очередь, формируют возможности в сфере бизнеса. В конечном счете, каждый отдел или бизнес-единица в компании может обладать своими собственными ресурсами и возможностями.

Aderemi разработал парадигму оценки способности фирмы к развитию. Целью является контроль процесса технологического развития и капитализация полученного опыта, которые определяют конкурентоспособность фирмы.

Согласно Aderemi и др., технологический потенциал определяется как внешними факторами, например, конкуренция, эволюция спроса и государственная политика, так и внутренние факторы, такие как R&D, капитализация опыта, коллективное обучение и т.д. Технологические возможности автор разделяет на три главных категории: инвестиционная способность; производственная способность; сетевая способность. [19].

В настоящее время, технологический потенциал и ключевые компетенции фирм представляют собой фундаментальные аспекты самого развития производства фирм, что влияет на определение стратегии управление в долгосрочной перспективе. С этой точки зрения, необходимо также ввести такое понятие, как зрелость организационной структуры, что предлагают многие западные авторы, в их числе Reinhart G, Schindler S [20].

Многие исследователи подчеркивают взаимосвязь между системой знаний, компетенций и инновациями фирмы и утверждают, что именно системный подход в отношении этих составляющих значительно повышают ее способность успешно развивать свои инновации [21].

По нашему мнению, конкурентная среда бизнеса становится все сложнее с ограничениями самих ресурсов, в условиях региональной и глобальной конкуренции, при быстрых и интенсивных технологических изменениях. Умение фирмы вовремя и с наименьшими затратами ввести в производство новый продукт увеличивают ее шанс на развитие и конкурентоспособность. Такого рода инновации увеличивают ценность самой фирмы и ее вес на рынке конкурентов, что немало важно для инвестиционных перспектив. По этой причине ученые и практики проявляют особый интерес к инновационным процессам в различных структурах,

где центральное место все больше и больше занимает системные подходы в отношении знаний, капитализации человеческих ресурсов и, как следствие, ключевых компетенций.

Таким образом, выявлено и систематизировано разнообразие подходов к ключевым компетенциям в стратегическом анализе, что может стать реальной основой для разработки инструментария оценки ключевых компетенций при разработке стратегии развития игорного бизнеса в Приморском крае.

1. Srivastava Sh. Managing Core Competence of the Organization / Vikalpa // Volume 30, No 4. October – December 2005. – pp. 49-68.
2. Chen Yu-fen and Wu Tsui-chih. An empirical analysis of core competence for high-tech firms and traditional manufacturers./ Journal of Management Development//No 26, 2, – 2007.- pp 159-168.
3. Hamel G and Prahalad C.K. The core competence of the corporation./Harvard Business Review// Vol. 68 No. 3: – 1990.- pp. 79-92
4. Daoud J., Mustafa A., Atilla B. The Impact of Core Competencies on Competitive Advantages in Istanbul Tourists companies [Electronic resource] // SSRN/ New York. – 2011.-URL: file:///C:/Users/TexnoSet.ru/
5. Ljungquist U. Specification of core competence and associated components: A proposed model and a case illustration/ European Business Review// Vol. 20, – No. 1. – 2008. – pp.73 – 90.
6. Lei D., Hitt M., and Bettis R. Dynamic Core Competences through Meta-Learning and Strategic Context/ Journal of Management // 22(4), – 1996. – pp.549-569.
7. Petts N. Building growth on core competencies--a practical approach./Long Range Planning// 30(4). – 1997. – pp. 551-561.
8. Hafeez K; Zhang Y., and Malak N. Core competence for sustainable competitive advantage: a structured methodology for identifying core competence./IEEE Transactions on Engineering Management//Vol. 49 No. 1. – 2002.- pp. 28-35.
9. Sanchez R. and Heene, A. Reinventing strategic management: New theory and practice for competence-based competition./Eur. Manage. J.,// Vol. 15, no. 3. – 1997.- pp. 303–317.
10. Leonard-Barton D. Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing new product development./ Strategic Management Journal//13(Special issue), – 1992.- pp. 111–125
11. Javidan M. Core Competence: What Does it Mean in Practice? Long Range Planning, Vol. 31 No. 1:-1998. – pp. 60-70.
12. Gupta S., Woodside A., Dubelaar C., and Bradmore D. Diffusing knowledge-based core competencies for leveraging innovation strategies: Modeling outsourcing to knowledge process organizations (KPOs) in pharmaceutical networks./Industrial Marketing Management//No.38, – 2009. – pp. 219–227.
13. Gallon M. R., Stillman H. M. and Coates D.). Putting Core Competency Thinking Into Practice/ Research-Technology Management // Vol.38, No. 3,- May/June 1995. – p 20.
14. Uysal, G. Core competence: a competitive base for organizational success / Journal of Global Strategic Management//Vol.1 No.1. – June 2007. – pp. 5-17
15. Greitemann J., Christ E.E., Matzat A.C., Gunther R. Strategic Evaluation of Technological Capabilities, Competencies and Core-Competencies of Manufacturing Companies / Procedia CIRP// No. 19, – 2014. – pp.57-62.
16. Zehnder T. Kompetenzbasierte). Technologieplanung – Analyse und Bewertung technologischer Fähigkeiten im Unternehmen. Dissertation / University of St. Gallen. Wiesbaden, Gabler, 1997.
17. Fengler J..Strategisches Wissensmanagement: Die Kernkompetenzen des Unternehmens entdecken / Logos, Berlin, 2000.
18. Campbell K. Core Competency Model for Aligning Information Technology with Business Objectives / Massachusetts Institute of Technology, Engineering Systems Division, 2007, pp. 28-39
19. Aderemi HO, Oyebisi TS, Adeniyi AA. Development of a measure for technological capability in the information and communication technology industry in Nigeria / Global Network for Economics of Learning, Innovation, and Competence Building Systems (GLOBELICS) // Dakar, Senegal, 6th-8th. – October 2009.

20. Reinhart G, Schindler S. A Strategic Evaluation Approach for Defining the Maturity of Manufacturing Technologies. In: Proceedings of the International Conference on Engineering and Technology Management (ICETM 2010) / Venice, Italy // Vol. 6, No. 71, – 2010. – pp. 920-925

21. Hamel G, and Prahalad C. The concept of core competence, in Hamel G and Heene, A. / (Eds), Competence-Based Competition, Wiley // New York, NY. -1994. – pp.11-33

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 331.101.3

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЮ ПЕРСОНАЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Э.О. Васякина

бакалавр 2 курса, кафедра управления персоналом и трудового права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматриваются основные подходы к мотивации и стимулированию персонала. Также выделены особенности системы мотивации и стимулирования в малом и среднем предпринимательстве.

Ключевые слова и словосочетания: стимулирование персонала, мотивационные мероприятия по стимулированию, предпринимательство.

MODERN APPROACHES TO MOTIVATION AND STIMULATION OF PERSONNEL IN BUSINESS

E.O. Vasyakina

2nd grade bachelor, department of management and labour law

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

In article the main approaches to motivation and stimulation of personnel are considered. Features of system of motivation and stimulation in small and average business are marked also out.

Keywords: stimulation of personnel, motivational actions for stimulation, business.

Целью научного исследования является формулировка подходов к мотивации и стимулированию. Выявление актуальных подходов, для организаций малого бизнеса. Определение разницы между мотивом и стимулом.

В современном мире, человек является самым главным компонентом для успешного функционирования любого предприятия. Все известные мировые компании знают об этом факте и создают благоприятные условия для работы своих сотрудников. Очень важно, чтобы сотрудник воспринимал работу в компании не просто как работу, за которую платят деньги, а чтобы выполнял свои обязанности с душой, был заинтересован в том, чтобы его труды выполнялись должным образом. Чтобы вовлечь его в эту среду нужно заинтересовать его жизнью компании, предоставлять ему информацию о том, что в ней происходит. Важно, чтобы он чувствовал себя частью коллектива. Также очень важна система поощрений. С детства человек привык, что его за поступки поощряют либо похвалой, либо какой-то материальной ценностью. Необходимо, чтобы это поощрение вдохновляло человека на новые достижения. С взрослыми людьми этот принцип работает также. Такие вещи как премия, оплачиваемый отпуск, компенсация квартплаты, бесплатное медицинское обслуживание тоже стимулируют работников делать свою работу еще лучше и трудиться на благо компании. Также человек будет ответственнее относиться к своей работе, если будет знать, что компания о нем заботится. Поэтому менеджер по персоналу должен взять на себя ответственность создания благоприятной среды, как для работы, так и для отдыха.

В табл. 1 представлены отличительные признаки между мотивом и стимулом.

Таблица 1

Отличительные особенности мотива и стимула

Мотив	Стимул
Формируется еще до начала профессиональной трудовой деятельности, в процессе социализации	Способ вознаграждения работника за участие в производстве, воздействие любыми значимыми методами
Внутренняя побудительная сила, для удовлетворения потребностей	Внешняя причина, побуждающая людей к достижению цели
Побуждение изнутри (интерес)	То, что толкает извне (премия, выговор)
Носит только позитивный характер	Является позитивным или негативным толчком к действию
Необходима до тех пор, пока она не реализована	Используется до того момента, пока оно не отменено
Свойственна конкретному человеку	Свойственна группе людей, объединенных по единому признаку
Исходит от самого работника	Исходит от начальства

Из данной таблицы можно увидеть, что мотив и стимул понятия, отличные друг от друга. И характеризуется это тем, что первое – это стремление человека получить блага, а второе – лишь награда за проделанную работу или же, наоборот, наказание.

Важным фактором, воздействующим на стабильность коллектива и стимулирующим повышение результативности труда, является компенсационный пакет, предлагаемый компаниями своим сотрудникам. В него могут входить: жилищная помощь (содействие в получении жилья, компенсация квартплаты); бесплатное медицинское обслуживание работников; компенсация расходов на питание в течение рабочего дня; частичная оплата расходов на образование и повышение квалификации. Предоставляемые льготы и реализуемые социальные программы являются важными факторами привлечения и удержания сотрудников в организации. В то же время, как показывают наблюдения, набор льгот и услуг, включаемых в компенсационные пакеты разных организаций, значительно варьируется: в некоторых компаниях он полностью отсутствует, в других присутствует практически весь перечисленный выше перечень. Кроме того, усиление конкуренции на рынке труда потребует от руководства предприятия повышения эффективности работы с персоналом, а значит, усиления внимания к таким социальным программам, как программы непрерывного обучения и повышения квалификации персонала, программы материального стимулирования работников. [1]

В настоящее время существуют различные виды стимулирования, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Виды стимулирования

Вид	Характеристика
1	2
Морально-материальное	Оплата труда работника очень важна. Премии, надбавки, компенсации, бонусы, разовые выплаты, участие в акционерном капитале, являются не плохим стимулом для всех работников.
Морально-духовное	Стимулирование на основе выражения общественного признания (вручение грамот, объявление благодарности, публичное поощрение).
Административное стимулирование	За ненадлежащее исполнение своих обязанностей работник подвергается дисциплинарному наказанию.

1	2
Стимулирование свободным временем	Предоставление дополнительных выходных, отпуска, организация гибкого графика работы, сокращение длительности рабочего дня.
Повышение в должности	Такой вид стимулирования подходит для работника-карьериста.
Общественное признание	Вручение памятных знаков и грамот, печать в газете, объявление благодарности на собраниях.
Предоставление иных услуг	Оплата транспортных расходов, предоставление льготных режимов накопления, заключение договора на организацию медицинского обслуживания и др.

Стимулирование разнообразно, поэтому каждый работодатель подбирает свой вид стимулирования. Из-за индивидуальности работников предприниматели находят специальный подход для повышения продуктивности компании.

В современной практике используют два подхода к трудовой мотивации работников [2].

Первый подход заключается в акцентировании внимания на потребностях работников. Представителями подхода являются Ш. Ричи и П. Мартин. [3] В рамках данного подхода выделяют двенадцать основных потребностей работника, которые могут быть использованы как мотиваторы к труду:

- Потребность в материальном вознаграждении.
- Потребность в хороших условиях работы.
- Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи и информации.
- Потребность в социальных контактах.
- Потребность формировать и поддерживать долгосрочные, стабильные взаимоотношения.
- Потребность в признании.
- Потребность ставить для себя дерзновенные, сложные цели и достигать их.
- Потребность во влиятельности и власти.
- Потребность в разнообразии, переменах и стимуляции.
- Потребность быть открытым для новых идей.
- Потребность в самосовершенствовании.
- Потребность в интересной, общественно полезной работе.

Структура трудовой мотивации является ведущим фактором, определяющим результативность труда.

Второй подход заключается в изучении основных характеристик работников. К представителям данного подхода относятся И.Н. Бондаренко, В.И. Герчиков и Л.Б. Чубенко. В рамках данного подхода выделяют четыре типа сотрудников с соответствующими уровнями мотивации, что представлено в табл. 3.

Таблица 3

Уровни мотивации в соответствии с типом сотрудника

Тип	Уровень мотивации
активно-творческий	предельно-высокий
уравновешенный	высокий
деструктивный	умеренный
пассивно-выживающий	низкий

Каждый сотрудник сочетает в себе пять типов мотивации:

- 1 инструментальный (мотивация – это его заработок);
- 2 профессиональный (важны деньги);

- 3 патриотический (важно признание своих заслуг, не стремится расти профессионально);
- 4 хозяйский (сотрудник хорошо организован, ответственен, но не терпим к критике и контролю, ему важно признание авторитета);
- 5 люмпенизированный (он безынициативен, к профессиональному росту равнодушен, мотивация у такого сотрудника отсутствует).

Таким образом, работодатель, выбирающий первый подход, уделяет внимание желаниям, старается следовать предпочтениям своих сотрудников, а при втором подходе, руководитель основывается на собственном мнении, изучая работника, то есть его личные качества.

Проанализируем особенности подходов к стимулированию персонала в малом и среднем бизнесе. На малых и средних предприятиях уделяется мало внимания работе, связанной с развитием персонала. Это объясняется небольшим количеством персонала в штатном расписании предприятия. Нанимать и удерживать специалиста, который занимался бы разработкой и внедрением программ развития интеллектуальной активности персонала очень затратно.

Часто на отечественных предприятиях малого и среднего бизнеса руководителями являются работники без соответствующего образования. Это люди, которые достаточно долго работают на предприятии и перерастают из производственного или вспомогательного персонала в управленческий класс. Данная стратегия не является правильной, поскольку она не предоставляет возможности настоящим специалистам занимать соответствующие им должности. Преимуществом использования такой стратегии является то, что данные управленцы прошли весь производственный процесс и хорошо понимают положение вещей на производстве и его проблемы. Недостатком — отсутствие соответствующего образования, что, несмотря на возможные приобретенные или природные навыки управления на интуитивном уровне, неэффективно отражается на его работе как руководителя, т.к. такие управленцы обычно видят лишь поверхностные аспекты управления.

Тесное взаимоотношение руководителя с сотрудниками – это основная особенность малого предприятия. Чтобы обеспечить гармоничное развитие коллектива, необходимо постоянное деловое общение с ним, решение проблем у работников, их стимулирование, а также недопущение и устранение конфликтов.

Необходимо выделить следующие факторы мотивации персонала в малом бизнесе:

- заработная плата – оценка работником своего вклада в развитии предприятия происходит в соответствии с получаемой им денежной суммой;
- условия работы – руководство обязано предоставить безопасные и комфортные условия труда;
- социальные возможности – обеспечение сотрудников бесплатным питанием, предоставление скидок на услуги и товары, беспроцентные ссуды или ссуды с низким процентом, страхование здоровья, оплата обучения и т. д.;
- предоставление самостоятельности сотрудникам – обеспечение большого выбора способов решения поставленных целей.

Таким образом, существует множество подходов и инструментов в системе мотивации и стимулирования персонала в малом и среднем бизнесе. Использование той или иной системы для стимулирования сотрудников зависит от руководства предприятия и должна быть проработана с учетом специфики его деятельности. При этом важно разработать индивидуальную систему оценки труда работника и систему мотивации и стимулирования для каждого отдельного работника. Такой подход обеспечит правильное ориентирование сотрудников для достижения целей организации.

1. Балдина, Ю.В. Совершенствование системы мотивации на предприятии ЗАО «Варяг-Техсервис», г.Владивосток / Ю.В. Балина, В.В. Макарова // Научные исследования и разработки молодых ученых. ООО"ЦРНС". Новосибирск – 2014. – №2. – С. 190–193

2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом. Регламентация труда / А.Я. Кибанов. – М., 2012. – 168 с.

3. Меньшикова, М.А. Совершенствование системы стимулирования труда персонала в обеспечении эффективности деятельности организаций / М.А. Меньшикова, Л.А. Афанасьева // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 8. – С. 24–26

4. Одегов, Ю.Г. Мотивация персонала: практикум / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, С.Н. Апенько, А.И. Мерко. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. – 640 с.

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК: 37.014.543.3

ПЛАТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

А.А. Дмитрук

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В условиях сложной экономической ситуации в России большое значение приобретает финансовая стабильность в образовательных учреждениях. Бюджетные средства очень ограничены, поэтому образовательные учреждения ставят перед собой новые задачи, заключающиеся в удовлетворении потребностей общества путём оказания платных образовательных услуг. Всероссийский детский центр «Океан» – государственное образовательное учреждение Российской Федерации. Учреждение осуществляет реализацию дополнительных образовательных программ для привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Ключевые слова и словосочетания: платные услуги, образовательные учреждения, финансирование, финансовые средства, бюджетное финансирование.

PAID EDUCATIONAL SERVICES AS A SOURCE OF ADDITIONAL FINANCIAL RESOURCES OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

A.A. Dmitruk

4th course bachelor, department of economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

In the difficult economic situation in Russia great importance is the financial stability in the educational institutions. Budgetary resources are very limited, so educational institutions have set themselves new goals, is to meet the needs of society through the provision of paid educational services. All-Russian Children's Center «Ocean» – a state educational institution of the Russian Federation. The institution is implementing additional educational programs to attract additional financial resources.

Keywords: paid services, educational institutions, financing, financial resources, government funding.

Некоммерческие организации создаются для достижения образовательных, научных, благотворительных целей, для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан и организаций, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Иначе говоря, они не имеют цели извлечения прибыли и ее распределения между участниками.

Кроме фондов, которые формируются за счёт государства, благодаря специфике ведения бухгалтерского учета в бюджетной организации, формирование финансов происходит на стадии товара, работ, услуг (некоторые бюджетные организации могут заниматься и предпринимательской деятельностью).

В условиях сложной экономической ситуации в России большое значение приобретает финансовая стабильность в образовательных учреждениях, вследствие чего, некоммерческие учреждения всё чаще привлекают рыночные формы организации работы. Бюджетные средства очень ограничены, поэтому образовательные учреждения ставят перед собой новые задачи,

закрывающиеся в удовлетворении потребностей общества путём оказания дополнительных платных образовательных услуг.

Внебюджетные средства – это все средства, получаемые образовательным учреждением от выполнения работ, оказания услуг, реализации продукции на основе договорного гражданско-правового характера и иные поступления, кроме бюджетного финансирования, средств, возмещающих расходы по созданию товарной услуги – образовательной деятельности.

Любая образовательная организация имеет право привлекать и зарабатывать внебюджетные средства, закрепленное Гражданским Кодексом РФ ст. 120 и Законами РФ «О некоммерческих организациях» и «Об образовании».

Важным условием, при ведении предпринимательской деятельности, является выполнение образовательным учреждением основной деятельности и направление полученного дохода на выполнение уставных целей.

В соответствии с Федеральным Законом от 13 января 1996г. №12-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «об образовании» (ст. 41), помимо бюджетного финансирования, образовательные учреждения, независимо от их организационно-правовой формы, имеют право в привлечении дополнительных финансовых средств, в соответствии с установленным законодательством РФ. К таким средствам относятся:

- доходы, полученные в результате оказания платных дополнительных образовательных услуг;

- целевые взносы физических и юридических лиц, иностранных граждан и иностранных юридических лиц, добровольные пожертвования;

- доходы от осуществления образовательным учреждением предпринимательской деятельности, в соответствии с его уставом.

Платные образовательные услуги и доходы от них покрывают дефицит государственных ресурсов, при этом, привлечение внебюджетных источников не оказывает влияние на размеры бюджетного финансирования образовательного учреждения.

Основной экономической целью образовательных учреждений является анализ осуществляемой деятельности образовательного учреждения и распределение ограниченных финансовых, материальных, трудовых и других ресурсов между альтернативными способами их применения для получения результатов, соизмеряемых с затратами. Именно в соотношении затрат (т.е. сумма всех поступлений, вложенных в образовательный процесс) и результатов (в данном случае – полнота предоставления потребителям комплекса бесплатных образовательных услуг, соответствующих государственным стандартам) раскрывается основной показатель деятельности образовательного учреждения – его эффективность.

Недофинансирование бюджетными ассигнованиями вынуждает руководителей учреждений искать иные способы получения финансовых ресурсов. Чаще всего такие способы осуществляются различными видами предпринимательской деятельности, которые не могут быть основной деятельностью бюджетных организаций. Средства, полученные в результате предпринимательской деятельности, не должны использоваться для целей, обеспечиваемых бюджетными ассигнованиями. Однако в течение срока задержки финансирования, выручка от реализации товаров, работ или услуг, произведенных (выполненных или оказанных) бюджетной организацией, обычно направляются на обеспечение расходов по соответствующим бюджетным сметам.

Для бюджетных учреждений возможность ведения предпринимательской деятельности предусматривается нормативными актами, регулирующими деятельность учреждений в соответствующих сферах, и учредительными документами.

Привлечение дополнительных финансовых ресурсов можно рассмотреть на примере ФГБОУ ВДЦ «Океан». Всероссийский детский центр «Океан» – государственное образовательно-оздоровительное учреждение Российской Федерации, являющееся многопрофильным детским учреждением дополнительного образования интернатного типа (лицензия № 89 от 02.07.2013 г., выдана Департаментом образования и науки Приморского края).

ВДЦ «Океан» является юридическим лицом, имеет в пользовании обособленное муниципальное имущество, которое закреплено на праве оперативного управления, самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в банковских и иных кредитных учреждениях, печать со своим наименованием и наименованием учредителя. «Океан» вправе от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом ответчиком в суде.

Цель деятельности ВДЦ «Океан» – разработка и реализация тематических программ, которые направлены развивать интеллектуальный, лидерский, творческий и физический потенциал детей и юношества.

Все источники формирования имущества и финансовых ресурсов, поступающие в ВДЦ «Океан» для осуществления своей уставной деятельности, разделяются на бюджетные и внебюджетные.

К бюджетным относятся:

- бюджетные средства региональных и муниципальных бюджетов;
- муниципальное имущество, закрепленное учредителем на праве оперативного управления.

ВДЦ «Океан» имеет перечень услуг (работ), относящихся в соответствии с уставом федерального государственного учреждения (положением подразделения) к его основным видам деятельности, предоставление которых для физических и юридических лиц осуществляется за плату. К ним относятся:

- реализация основных общеобразовательных программ дошкольного образования;
- реализация дополнительных общеобразовательных программ;
- реализация основных общеобразовательных общеразвивающих программ;
- иные: предоставление транспортных услуг;
- иные: предоставление услуг по размещению в гостинице;
- иные: предоставление услуг общественного питания;
- иные: предоставление коммунальных услуг юридическим и физическим лицам.

Таблица 1

Анализ доходов ФГБОУ ВДЦ «Океан»

Показатели	2014 год		2015 год		Абсолютное отклонение, (+;-)
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Доходы – всего	579 602,47	100	634 676,68	100	55 074,21
Доходы от собственности	4 027,00	0,69	4 113,81	0,65	86,81
из них: от аренды активов	4 027,00	0,69	4 113,81	0,65	86,81
Доходы от оказания платных услуг (работ)	48 533,95	8,37	71 359,67	11,24	22 825,72
Доходы от операций с активами	4 678,30	0,81	1 272,53	0,20	-3 405,77
в том числе: от выбытий основных средств	4603,81	0,79	34,15	0,01	-4 569,66
от выбытий материальных запасов	74,49	0,01	1238,38	0,20	1 163,89
Прочие доходы	522 363,22	90,12	557 930,68	87,91	35 567,46
из них: субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания	522 172,30	90,09	507 851,90	80,02	-14 320,40
субсидии на иные цели	158,40	0,03	45 000,00	7,09	44 841,60
бюджетные инвестиции					
иные доходы	32,52	0,01	5078,78	0,80	5 046,26

Согласно таблице, доходы ВДЦ «Океан» в отчетном периоде возросли на 55 074,21 тыс. руб. Большую часть доходов как в 2014, так и 2015 году составляют прочие доходы, их удельный вес в 2014 году-90,12%, а в 2015-87,91%.

В 2015 году произошёл прирост субсидий на иные цели, который составляет 44 841,60 тыс. руб. Доходы от оказания платных услуг за анализируемый период увеличился на 22 825,72 тыс. рублей, их удельный вес в 2014 году составляет 8,37%, а в 2015 – 11,24%. Это свидетельствует о повышении проведения определённых семинаров, предоставлении площадок для проведения семинаров, организации общеобразовательных программ и иного вида работ (услуг), осуществляемых за плату и относящихся к основным видам деятельности учреждения.

Происходит снижение субсидий на выполнение государственного задания на 14 320,40 тыс. руб., что говорит о снижении финансовых поступлений от государства и росте потребности в дополнительном привлечении источников финансирования. Так же снизились доходы от операций с активами на 3 405,77 тыс. руб. Из них большую часть снижения составляют доходы от выбитый основных средств – 4569,66 тыс. руб.

В качестве привлечения дополнительных финансовых средств в ФГБОУ ВДЦ «Океан» в настоящее время осуществляется процесс реализации Программы развития ВДЦ «Океан» на 2014–2020 гг.

Программа развития ФГБОУ ВДЦ «Океан» (2014–2020 гг.) была утверждена 16 декабря 2014 года указом Председателя Правительства Российской Федерации Дмитрием Анатольевичем Медведевым.

ВДЦ «Океан» является уникальной территорией для организации дополнительного образования, воспитания, а также оздоровления детей и подростков. ВДЦ «Океан» нацелен на получение статуса ведущего Центра научно-образовательных исследований социально-ориентированной педагогики на Дальнем Востоке.

С 4 июля 2015 года Министр образования и науки РФ утвердил генеральный план застройки Всероссийского детского центра «Океан» к 2025 года, в соответствии с которым будут построены:

- жилые дома для сотрудников;
- Океанский наукоград;
- общественный центр дружины «Парус»;
- школа-интернат для одарённых детей;
- технопарк;
- круглогодичный комплекс «Галактика»;
- и др.

В апреле 2015 года дружина «Бригантина» стала экспериментальной площадкой по разработке и внедрению дополнительных общеобразовательных программ нового поколения. В ближайшее время начнётся капитальный ремонт киноконцертного зала и пищевого блока.

В перечень по программе моря ВДЦ «Океан» будут включены морские тематические проекты, включающие в себя биологию моря, подводную робототехнику, экологическую безопасность моря, судостроение.

Представленный комплекс мероприятий по привлечению дополнительных средств, включает в себя как предложения по совершенствованию действующей системы внебюджетных источников, так и внедрению новых направлений получения дохода. Они включают в себя образовательную деятельность, а также иные виды деятельности, не запрещённые уставом действующего законодательства. Все эти мероприятия послужат для ВДЦ «Океан» дополнительным привлечением финансовых средств.

1. ФЗ «О внебюджетной деятельности государственных и муниципальных бюджетных учреждения в Российской Федерации» от 26.04.2007 №63

2. Приказ Минфина России от 01.09.2008 № 88н «О порядке осуществления федеральными бюджетными учреждениями операций со средствами, полученными от приносящей доход деятельности»

3. Порядок составления, утверждения смет доходов и расходов по средствам, полученным от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, и внесение в них изменений. Письмо Министерства образования России от 03.11.2001 г. (с последующими изменениями)

4. Мусарский, М.М. Экономика и финансы образования / М.М. Мусарский // Финансы и статистика. – 2009. – №2.

5. Рукавицына, М.Н. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в Приморском крае / М.Н. Рукавицына // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2014. – №1 (37). – С. 49–54

6. Куценко, Ю.А. Внебюджетные средства в системе образования и эффективное их использование/ Ю.А. Куценко // Образовательное право. – 2013. – №4.

7. Егупова, О.А. Проблемы финансирования образования / О.А. Егупова // Учёные записки Российского государственного социального университета. – 2012. – № 13.

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 334

АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

А.А. Заболоцкая

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматривается аутсорсинг как способ эффективного ведения бизнеса. Выделены преимущества и недостатки аутсорсинга, а также дан обзор функций предприятия, которые могут быть переданы аутсорсинговой компании.

Ключевые слова и словосочетания: аутсорсинг, оптимизация затрат, форма организации бизнеса.

OUTSOURCING AS A PERSPECTIVE FORM OF OPTIMIZATION OF EXPENSES OF THE ENTERPRISE IN UNSTABLE ECONOMIC CONDITIONS

A.A. Zabolotskaya

bachelor of the 3^d year, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

In article outsourcing as a way of effective business is considered. Advantages and shortcomings of outsourcing are marked out, and also the review of functions of the enterprise which can be transferred to the outsourcing company is given.

Keywords: outsourcing, optimization of expenses, form of the organization of business.

В условиях экономической нестабильности, возникает необходимость повышения эффективности расходов предприятия. Одним из перспективных способов оптимизации своей деятельности является аутсорсинг различных управленческих функций организации.

Термин «аутсорсинг» подразумевает передачу организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области. В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

В результате роста коммуникационных технологий стало возможным осуществление тех или иных услуг или функций не непосредственно внутри самой компании (традиционно) или в географической близости от нее (что часто предполагалось при первых опытах аутсорсинга), но фактически в любой точке планеты. Это позволило вывести аутсорсинг на глобальный уровень. Возможность передачи части функций и процессов позволяет использовать ресурсы внешних структур, невзирая на их территориальную принадлежность. [1]

Аутсорсинг в России только начинает развиваться. Несмотря на текущие экономические условия интерес к передаче части функций предприятия компаниям-аутсорсерам в определенной степени повышается. Это происходит из-за стремления компаний к оптимизации своих операционных расходов.

Еще одной причиной перехода на аутсорсинг можно назвать нехватку квалифицированного персонала в области различных видов деятельности. Исследования показывают, что клиенты фирм-аутсорсеров могут снизить свои издержки на 5-10% и одновременно улучшить качество и скорость обслуживания потребителей. Это происходит потому, что аутсорсер применяет испытанные множество раз технологии и владеет механизмом быстрой и эффективной их реализации. В таблице 1 представлен рейтинг крупнейших в России фирм-аутсорсеров.

Таблица 1

Рейтинг крупнейших фирм-аутсорсеров в России

№	Группа компаний/компания
1	Intercorp
2	«ФинЭкспертиза»
3	BDO
4	«Делополис»
5	ЭКФИ
6	«Михайлов и Партнеры»
7	«Мазар»
8	Wiseadvise
9	«Аудит А»

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности. Обычно в этот комплекс входят финансы и бухгалтерия, трудовые ресурсы, снабжение, начисление и учет заработной платы, внутренний аудит, исчисление налогообложения, центры обслуживания потребителей и ряд специфических процессов, характерных для данной отрасли [2].

Наиболее востребованные виды аутсорсинга: аутсорсинг бизнес-процессов, ИТ-аутсорсинг, производственно-хозяйственный аутсорсинг, промышленный (или производственный) аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, аутсорсинг call-центра, аутсорсинг маркетинга.

Таблица 2

Доля использования аутсорсинга по видам в российской практике

Виды аутсорсинга	Доля использования, %
1	2
ИТ-аутсорсинг	60,8
Производственный аутсорсинг	13,9
Аутсорсинг бизнес-процессов	19,6
Аутсорсинг управления знаниями	5,7
Оформление виз и разрешений на работу для иностранцев	5,83
Юридическое обеспечение деятельности	5,75
Транспорт, логистика	5,33
Бухгалтерский учет (отдельные участки)	5,08

1	2
IT инфраструктура, хостинг	5.08
Расчет заработной платы	4.92
Подбор и обучение персонала	4.92
Аутсорсинг сопровождения программного обеспечения	4.17
Документальный кадровый учет	3.58
Бухгалтерский учет (полностью)	3.42
Call-центры	2.83
Экономическая и информационная безопасность	2.67

С точки зрения бухгалтерского учёта, на аутсорсинг могут быть отданы как отдельные операции, так и весь комплекс, начиная с подготовки и обработки первичной документации, заканчивая составлением отчётности и представительством в контролирующих органах. Организация бухгалтерского учета заключается в том, что часть работ по его ведению и составлению первичной документации может осуществляться под контролем организации, оказывающей бухгалтерские услуги. После формирования первичная учетная документация передается в специализированную организацию для формирования отчетности о деятельности предприятия за отчетный период, а затем возвращается на предприятие для анализа и принятия управленческих решений, после чего попадает в архив [3].

Аутсорсинг бухгалтерских услуг подразделяется на два вида:

1. Обработка и ведение хозяйственных операций в 1С: ведение расчетов с поставщиками и покупателями; ведение расчетно-кассовых операций; расчет заработной платы.

2. Подготовка и сдача отчетности: заполнение бухгалтерской отчетности; предоставление отчетности; анализ и отслеживание задолженности по контрагентам; анализ товарных остатков на складах; анализ учета активов предприятия; ведение отчета имущества; консультация по бухгалтерскому и налоговому учету; проверка правильности первичной документации; прохождение проверок за предыдущий и отчетный период; составление калькуляций по производству; оптимизация бухгалтерского документооборота; составление внутренней финансовой отчетности; налоговое планирование, разработка схем; ведение налогового учета.

На основе таблицы 3 видно, что преимуществ передачи обязанностей ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг гораздо больше, чем недостатков.

Таблица 3

Преимущества и недостатки передачи функций по ведению бухгалтерского учета на аутсорсинг

Преимущества	1 Фиксированные затраты, представленные в договоре; 2 Отсутствие необходимости расширения штата; 3 Получение доступа к высококвалифицированным специалистам, использование готовых передовых технологий; 4 Оплата услуг аутсорсера входит в затраты, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и НДС; 5 Качество и надежность услуг, благодаря узкой специализации и опыту аутсорсеров; 6 Быстрое реагирование на изменение законодательной базы; 7 Упрощение организационной структуры; 8 Контроль качества налогового учета; 9 Повышение эффективности за счет возможности концентрации внимания на основном бизнесе; 10 Возможность перераспределения ресурсов; 11 Взаимовыгодное сотрудничество потребителя и аутсорсера.
--------------	---

Недостатки	1 Потеря контроля над частью функций и собственными ресурсами; 2 Риск утечки информации; 3 Отсутствие проработанной законодательной базы; 4 Сложность с доступом к сведениям о профессиональном уровне специалистов; 5 Возможность банкротства аутсорсера.
------------	--

Рассмотрим данную форму сотрудничества на примере аутсорсинговой компании ООО «Алмаз-Алко», ведущей свою деятельность в г. Владивостоке с июня 2015 года. Одним из видов её деятельности является предоставление услуг бухгалтерского аудита. Несмотря на небольшой срок работы, предприятие имеет порядка 50 клиентов, крупнейшие из которых ООО «Парус ДВ», ООО «Партнер», ООО «Шато Вл».

Компания заключает договора бухгалтерского аутсорсинга, предметом которых является передача Исполнителю функций по ведению бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности Заказчика. В перечень функций, оказываемых ООО «Алмаз-Алко», входят:

1. Формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности предприятия в органы Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, департамент лицензирования и торговли, а также представление и защита предприятия в вышеуказанных органах.

2. Проведение сверки поставок алкогольной продукции с контрагентами по договорам предприятия.

3. Подготовка бухгалтерских документов за текущий месяц подготовка платёжных поручений на перечисление налогов; подготовка банковских документов, работа с банком; обработка (заведение в бухгалтерскую программу 1С-бухгалтерия) информации по движению средств по счетам; подготовка штатного расписания, приказов по кадрам (в случае изменений); подготовка кассовых документов.

4. Начисление заработной платы, начисление налогов от ФОТ.

5. Ведение кассовых операций.

6. Учет основных средств и нематериальных активов.

7. Ежемесячная обработка данных бухгалтерских документов Заказчика (формирование проводок с внесением их в компьютерную программу 1С Бухгалтерия).

8. Ведение индивидуальных карточек по учету НДФЛ на каждого сотрудника.

9. Ведение индивидуальных карточек по единому социальному налогу на каждого сотрудника.

10. Формирование регистров налогового учета.

11. Начисление налогов по результатам финансово-хозяйственной деятельности, согласно действующему законодательству.

12. Подготовка и сдача ежемесячной и квартальной бухгалтерской и налоговой отчетности.

13. Консультирование по вопросам налогового права, текущего делопроизводства предприятия.

За оказание Услуг по настоящему договору Заказчик уплачивает Исполнителю вознаграждение в размере 15000 рублей. Очевидно, что затраты на содержание штата бухгалтерии потребуются гораздо большая сумма, чем за услуги аутсорсинговой компании.

Таким образом, в нестабильных экономических условиях аутсорсинг позволяет снизить издержки предприятия, повысить эффективность предприятия работы в целом, использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений деятельности.

1. Балдина, Ю.В. Стратегическое партнерство государства и бизнеса: глобальный аутсорсинг и государственный франчайзинг / Ю.В. Балдина, Н.Н. Масюк // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3 (53-3). – С. 453-456

2. Котляров, И.Д. Формы аутсорсинга в современной международной торговле / И.Д. Котляров // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 65–72.

3. Шестоперов, А.М. Аутсорсинг деловых процессов в государственном управлении: ввтореф. канд. дис. / А.М. Шестоперов. – М: МГУ, – 2010. – 24 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ЭКОНОМИКЕ

В.Е. Зиглина

бакалавр, Экономика организации предприятия, 2 курс,
кафедра экономики и менеджмента

Н. Ю.Титова

научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В этой статье раскрыто понятие кластер, обозначены конкурентные преимущества, которые получают все участники кластера. Большое внимание уделено вопросу государственной поддержки и финансированию, рассмотрены ставки по налогу на прибыль, получаемую от осуществляемой кластером деятельности.

***Ключевые слова и словосочетания:** кластер, налоговая ставка, налоговая политика, организации-резиденты, государственная поддержка.*

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF APPLICATION OF THE CLUSTER APPROACH IN THE ECONOMY

V.E.Ziglina

Bachelor of Economics organization of the enterprise, 2nd year
Management Department

*Vladivostok State University of Economics Economics and Service
Russia, Vladivostok*

In this article the concept of the cluster, marked competitive advantages, which are given to all members of the cluster. Great attention is paid to the question of government support and financing, are considered taxes on income from ongoing cluster activities.

***Keywords:** cluster, tax rate. tax policy, organizations-resident, state support.*

В последнее время в России установился разрыв между макро- и микроуровнями отечественной экономической системы, возникшим вследствие отказа от отраслевого планирования, распада системы отраслевых и межотраслевых связей, деградации территориально-производственных комплексов. В результате сформировался естественный запрос на мезоэкономические структуры как средства и одновременно цели новой экономической политики. Одной из таких мезоэкономических структур является кластер.

Т.Ю. Ковалева обозначает региональный кластер как группу территориально локализованных внутри региона, взаимосвязанных предприятий, поставщиков ресурсов, специализированных услуг и технологий, научно-исследовательских центров, институтов и других организаций, составляющих цепочку создания стоимости, действующих в смежных отраслях или сферах и усиливающих конкурентные преимущества друг друга и кластера в целом [2].

С точки зрения Т.В. Миролюбовой, кластер – это сеть независимых компаний (поставщиков, производителей и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), локализованных в определенном районе и взаимосвязанных между собой посредством цепочки добавления стоимости, осуществляющих экспорт своих товаров или услуг потребителям за пределы региона [Там же]

Таким образом, кластер – это группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, дополняющих друг друга в процессе создания продукта, товара или услуги. Кластер обладает преимущественными конкурентными способностями на рынке, в следствии низких барьеров при выходе на рынок, получения доступа к новым клиентским базам и использования всеми участниками кластера бренда. Однако заинтересованность в кластерах исходит не только со стороны бизнеса, но и со стороны государственных заказчиков, для которых кластеры представляют интерес из-за их развитой инфраструктуры [1].

При этом, проблема заключается в том, что в Российском Законодательстве нет четкого и всеобъемлющего определения понятия «кластер», а вследствие этого кластеры не получают должной поддержки со стороны государства. Это является большим упущением, так как в сложившейся экономической ситуации именно кластеры могут оказать положительное влияние на Российскую экономику. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, при помощи такого объединения проще достигнуть конкурентных преимуществ на рынке. Во-вторых, целью кластера в большинстве случаев является выпуск на рынок готового продукта, который пройдет все стадии технической обработки под руководством кластера. Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей сложности, но в большинстве случаев включают компании готового продукта, или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. И в-третьих, упрощенная форма налогообложения.

Конечно, со стороны государства предпринимались попытки решить эту проблему и предоставить участникам кластера особые права. Так, 7 сентября 2012 года на сайте Минэкономразвития РФ был представлен доклад «О предложениях по мерам государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров». В качестве основных инструментов поддержки кластеров были предложены следующие: субсидии субъектов РФ на реализацию мероприятий по развитию кластеров, поддержка развития кластеров в рамках федеральных целевых и государственных программ РФ привлечение государственных институтов развития к реализации программ развития кластеров, стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, реализующих программы инновационного развития кластеров.

Однако в конечном счете, реальную поддержку со стороны государства получили лишь некоторые кластеры, занимающиеся определенными видами деятельности.

29 июня 2015 года был принят федеральный закон № 160-ФЗ «О международном медицинском кластере и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», который дает преимущества только участникам медицинского кластера. На основании этого ФЗ в медицинский кластер привлекаются иностранные специалисты, что позволит российской медицине развиваться в новом ключе.

28 сентября 2010 года был принят федеральный закон N 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково». [3]

Особенности учета в налоговых органах компаний, получивших статус участников проекта «Сколково», регулируется приказом Минфина России от 08.02.11 № 14н и письмом ФНС России от 17.03.11 № ПА-4-6/4202. Данный законопроект не обязывает участников, получивший статус участника проекта «Сколково», использовать какую-либо систему налогообложения. Однако если участник проекта решает прибегнуть к упрощенной системе налогообложения, ему следует помнить, что никаких дополнительных льгот резидентов ему не дает – все льготы предусмотрены для ОСНО.

Компания, применяющая эту систему, имеет право на освобождение от НДС в течение 10 лет со дня получения статуса участника проекта (п. 1 ст. 145.1 НК РФ). Правда, импорт облагается налогом на общих основаниях (подп. 4 п. 1 ст. 146 НК РФ). Право на освобождение может быть утрачено, если совокупный размер годовой прибыли участника превысил 300 млн рублей, а годовой объем выручки – 1 млрд рублей (п. 2 ст. 145.1 НК РФ). Что влечет за собой уплату налога и взыскание пеней за тот период, в котором произошла утрата статуса или имело место указанное превышение совокупного размера прибыли [4].

При этом право на освобождение носит уведомительный характер. Причем уведомлять инспекцию нужно ежегодно не позднее 20-го числа, следующего за месяцем, в котором участник проекта начал использовать данную льготу. Для этого необходимо представить документы, подтверждающие статус участника проекта, а также либо выписку из книги учета доходов и расходов, либо отчет о финансовых результатах (п. 5 ст. 145.1 НК РФ). Но, даже получив

освобождение, участники проекта все равно должны составлять счета-фактуры, внося в графы 7 и 8 запись «без НДС» (письмо Минфина от 12.09.12 № 03-07-09/129).

Кроме того, резиденты «Сколково» в течение 10 лет освобождаются и от обязанности по уплате налога на прибыль (п. 1 ст. 246.1 НК РФ). Такое право может быть утрачено, если годовой объем выручки превысил 1 млрд рублей (п. 2 ст. 246.1 НК РФ). При этом сумма налога за период, в котором произошла утрата статуса или совокупный размер прибыли превысил 300 млн рублей, также подлежит уплате в бюджет с взысканием пеней (п. 3 ст. 246.1 НК РФ) [4]

Следует согласиться с тем, что российское здравоохранение, как, впрочем, и наука – это области, нуждающиеся в государственной поддержке и финансировании, однако далеко не единственные. Также прискорбен тот факт, что все эти льготы затрагивают только Московскую и Калининградскую области. Но если посмотреть на это с другой стороны, кластеры – это понятие, появившееся сравнительно недавно. Необходимо время, чтобы они охватили всю Россию и все ее сферы деятельности.

Таким образом, на сегодняшний день сложились следующие налоговые ставки по налогу на прибыль для 3 организаций-резидентов занимающимися различными видами деятельности.

Ставка 0 % предусмотрена для организаций технико-внедренческой особой экономической зоны, объединенные по решению Правительства РФ в кластер с 1 января 2012 г. до 1 января 2018 г. Однако это касается только налога, подлежащего зачислению в федеральный бюджет. Регулируется статьёй п. 1.2 ст. 284 НК РФ. Налогообложению подлежит прибыль от деятельности, осуществляемой в технико-внедренческой особой экономической зоне и за ее пределами при условии ведения раздельного учета доходов (расходов), полученных (понесенных) от деятельности.

Аналогичная процентная ставка в 0 % процентов предоставляется с 1 января 2012 г.

до 1 января 2023 г. организациям – резидентам туристско-рекреационных особых экономических зон, объединенные по решению Правительства РФ в кластер согласно п. 1.2 ст. 284 НК РФ.

С 01.04.2006 по настоящее время согласно п. 6 ст. 288.1 НК РФ налог на прибыль от реализации инвестиционного проекта составляет также 0 %, но только в первые 6 налоговых периодов со дня включения юридического лица в единый реестр резидентов Особой экономической зоны, расположенной в Калининградской области. По истечении этого срока налоговая ставка составит 10 % из которых: 1% зачисляется в федеральный бюджет, а 9% зачисляется в бюджет Калининградской области. Для участия организации необходимо подать заявку на включение ее в единый реестр резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области, образованной в соответствии с Федеральным законом от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области».

Деятельность, связанная с реализацией произведенной продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями, отвечающими критериям, предусмотренным п. 2 ст. 346.2 НК РФ, и рыбохозяйственными организациями, отвечающие критериям, предусмотренным пп. 1 или пп. 1.1 п. 2.1 ст. 346.2 НК РФ облагается налогом в размере 0 % с 1 января 2013 г. по настоящее время согласно п. 1.3 ст. 284 НК РФ.

Добычей углеводородного сырья на новом морском месторождении облагается налоговой ставкой в размере 20 % согласно п. 1.4 ст. 284 НК РФ с 1 января 2014 г. по настоящее время.

Таким образом, мы видим, что кластеры получают незначительную поддержку от государства, в то время как именно эти экономические объединения способны выстоять в условиях агрессивной экономической среды, возникшей в результате ужесточения конкурентной борьбы на рынке, инфляции и многими другими.

Следует также отметить и недостатки, присущие кластерам. Обеспечивая себе высокую конкурентоспособность, кластеры подавляют других участников рынка. Особенно они опасны для недавно открывшихся предприятий малого бизнеса. Маленькое неокрепшее предприятие, осуществляющее аналогичный с кластером вид деятельности, просто не удержится на рынке. Вероятно, поэтому Правительство РФ, хоть и оказывает поддержку кластерам, но делает это не спешно и локально, минимизируя негативные последствия.

1. Донцова, О.И. Льготное налогообложение кластеров в контексте формирования инновационной экономики России: научная статья / О.И. Донцова; под ред. В.Н.Засько.

2. Филиппова Н.А. Формирование агропромышленного кластера в Республике Мордовии как способ повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства региона: научная статья / Н.А. Филиппова; под ред. Е.В. Учайкина.

3. <http://www.consultant.ru>

4. <http://www.glavbukh.ru>

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 332.6

АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОКА

К.С. Истомина

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современном обществе рынок жилой недвижимости и его участники представляют собой экономическую систему, которая занимает важное место в жизни каждого человека. Развитие в последние годы рынка жилья во Владивостоке и повышение деловой активности на нем обусловили проведения анализа стоимости жилых объектов, необходимый при осуществлении с недвижимостью различных сделок.

Ключевые слова и словосочетания: рынок жилой недвижимости, стоимость жилья, первичный рынок, вторичный рынок, динамика цен.

AN ANALYSIS OF THE COST OF RESIDENTIAL PROPERTY IN THE CITY OF VLADIVOSTOK

K.S. Istomina

4th course bachelor, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In modern society, the residential real estate market and its participants, presented by an economic system that has an important place in the life of every four- rights. The development in recent years, the housing market in Vladivostok and increase business efficiency ac – it led to the analysis of the cost of housing units required in the implementation of various real estate transactions.

Keywords: the residential real estate market, the cost of housing, primary market, secondary market, dynamics of prices.

Начало формированию рынка жилья было положено в начале 90-х гг., когда частная собственность на существующее и вновь строящееся жилье получила законное основание. С тех пор стали развиваться параллельно два процесса: быстрое становление вторичного рынка жилья на базе его приватизации и появление рынка нового жилья. На сегодняшний день доля частного жилого фонда, который и является объектом купли – продажи, составляет по РФ 70%, а по НСО 74% от всего жилого фонда.

Недвижимое имущество является экономическим ресурсом, без которого невозможна любая человеческая производственная деятельность [1]. Доступная и качественная информация для всех участников рынка недвижимости связана, в первую очередь, с ее адекватной оценкой. Реальные сведения о стоимости и потенциале недвижимости в условиях рынка становятся основным решением для покупки и продажи ее. Вопросы, связанные с темой недвижимости, актуальны в настоящее время, так как спрос на рынке с каждым годом увеличивается.

Владивосток является конечным пунктом Транссибирской магистрали, административным центром Приморского края, портовым и туристическим городом [2, 3, 4, 5]. Учитывая

вышеперечисленные факторы, спрос на недвижимость г. Владивостока высокий. Как и ценовая политика, выбор жилья достаточно разнообразный.

Автором проведен анализ жилой недвижимости города Владивостока, по данным размещенным на сайте – Farpost.ru, без учета повторных объявлений и объявлений о продаже квартир в строящихся и новых домах (со сроком после сдачи в эксплуатацию до 3 лет) [7].

Жилая недвижимость анализировалась в разрезе следующих критериев: по местоположению дома (по условным названиям районов г. Владивостока), в котором располагаются предлагающиеся к продаже квартиры, и по типу квартир – от квартир гостиничного типа до трех комнатных квартир.

По данным сайта FarPost.ru, за прошедший год средняя стоимость квадратного метра квартир во Владивостоке выросла на 1,6%. На 1 января 2016 года средняя цена квадрата составила 95 тысяч рублей [7].

На сайте размещено 5200 предложений по продаже квартир во Владивостоке и пригороде. Самая дорогая квартира выставлена за 2,5 миллиона долларов. За эти деньги покупатель получит в собственность 350 кв. м. с четырьмя балконами, сауной, дизайнерским интерьером и эксклюзивной мебелью. Квартира занимает половину второго этажа и у нее отдельный вход.

Самую дешевую квартиру можно приобрести в черте города в двухэтажном доме в районе Борисенко за 1150 тыс. руб. За эти деньги покупатель получит в собственность 11 кв. м., новую сантехнику, пластиковое окно.

Изменение средней стоимости кв. м. квартир во Владивостоке в разных районах города в 2016 году по сравнению с 2015 годом представлено в табл. 1.

Таблица 1

Динамика средней стоимости кв. м. квартир во Владивостоке за 2015–2016 годы

Район	Средняя стоимость кв. м., в тыс. руб.		Изменение стоимости за год, %
	2015	2016	
Океанская	75	91	+21,3
Луговая	92	87	-5,4
Чуркин	89	89	0
Тихая	88	88	0
БАМ	100	99	-1
Третья рабочая	102	99	-3,3
Эгершельд	103	107	+3,8
Вторая речка	103	102	-1
Центр	112	119	+6,3
Первая речка	123	121	- 1,6

Самым дорогим районом г. Владивостока в 2016 году является Первая речка. Средняя стоимость кв. м., хоть и снизилась на пару процентов и составляет 121 тыс. руб., но все же превосходит другие районы.

Цены выросли в 2016 году в Центре на 6,3% и на Эгершельде на 3,8%, увеличилась стоимость квадрата жилья на Океанской на 21,3% по сравнению с 2015 годом, за счет элитного новостроя, предложения по продаже которого повлияли на среднюю цену кв. м.

Произошло снижение стоимости кв. м. квартир в следующих районах:

- БАМ – стоимость кв. м. снизилась на 1%;
- Третья рабочая – стоимость кв. м. снизилась на 3,3%;
- Вторая речка – стоимость кв. м. снизилась на 1%;
- Первая речка – стоимость кв. м. снизилась на 1,6%.

Самый значительный спад цен произошел в районе Луговой на 5,4%, что закрепило за районом позицию самого бюджетного.

Стоимость кв. м. жилой недвижимости в районах Чуркина и Тихая осталась неизменной в 2015 г. и 2016 г. и составляет 88 тыс. руб. за 1 кв. м.

Для сравнения проанализируем цены за квадратный метр 1, 2, 3-комнатных квартир и гостинок в следующих районах: Первая речка, Вторая речка, Третья рабочая, Баляева, Луговая, Тихая, Чуркина, Океанская, Центр и Эгершельд. Динамика изменений средней стоимости квадратного метра по категориям (тип квартир) во Владивостоке в 2016 году представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика изменений средней стоимости квадратного метра по категориям
(тип квартир) во Владивостоке в 2016 году**

Район	Ед. изм.	Гостинка	1-комнатная	2-комнатная	3-комнатная
БАМ	тыс. руб.	107	108	92	88
Вторая речка	тыс. руб.	113	107	96	93
Луговая	тыс. руб.	108	75	82	83
Океанская	тыс. руб.	-	91	95	89
Первая речка	тыс. руб.	129	129	113	113
Тихая	тыс. руб.	97	94	84	78
Третья рабочая	тыс. руб.	99	104	95	98
Центр	тыс. руб.	125	119	114	116
Чуркин	тыс. руб.	104	89	82	80
Эгершельд	тыс. руб.	108	105	107	107

Самая низкая цена квадратного метра за 1-комнатные квартиры на Луговой -75 тыс. руб. Самые дорогие 1-комнатные квартиры продаются на Первой речке – 129 тыс. руб. за квадратный метр.

Самая низкая цена квадратного метра за 2-комнатные квартиры на Чуркине и Луговой – 82 тыс. руб. Самые дорогие 2-комнатные квартиры продаются в центре – 114 тыс. руб. за квадратный метр.

Самая низкая цена квадратного метра за 3-комнатные квартиры на Тихой –78 тыс. руб. Самые дорогие 3-комнатные квартиры продаются в центре – 116 тыс. руб. за квадратный метр.

Самая низкая цена квадратного метра за гостинки на Тихой – 97 тыс. руб. Самые дорогие гостинки продаются на Первой речке – 129 тыс. руб. за квадратный метр.

Динамика изменения цены на квартиры во Владивостоке за 2015-2016 годы по категориям (тип квартир) представлены в табл. 3.

Таблица 3

Цены на квартиры во Владивостоке за 2015-2016 годы по категориям (тип квартир)

Тип квартиры	Средняя стоимость кв. м., тыс. руб.		Изменение стоимости за год, %
	2015	2016	
Гостинка	118	110	-6,8
1-комнатная	99	102	+3,0
2-комнатная	95	96	+1,1
3-комнатная	87	94	+8,0

Наблюдается снижение стоимости квадратного метра в 2016 году за гостинки на 6,8% по сравнению с 2015 годом. 1-комнатные и 2-комнатные квартиры в 2016 году в среднем подорожали на 2%, а 3-комнатные квартиры выросли в цене на 8 % по сравнению с 2015 годом.

К основным факторам, влияющие на стоимость жилья в г. Владивостоке, можно отнести следующие: месторасположение, характеристика жилой недвижимости, экология и комплексной застройки (табл. 4). Выделенные факторы влияют на выбор покупателей и, соответственно, на стоимость жилья.

Таблица 4

Факторы, влияющие на стоимость жилья в г. Владивостоке

Фактор	Характеристика
Месторасположение	Основной фактор, влияющий на стоимость квартир. Разница между самыми дешевыми и дорогими районами города доходит до 30 тыс. руб. за квадратный метр. Местоположение в первую очередь определяется транспортной доступностью района и его инфраструктурой.
Характеристика жилой недвижимости	Большинство домов г. Владивостока построены из панелей и кирпича. На их долю приходится примерно 95% всего жилого фонда города. В истории города было несколько основных этапов крупномасштабной застройки, из этого и исходят при определении основных типов жилых домов: 1) «Хрущевки» составляют около 25% жилого фонда, это кирпичные и панельные пятиэтажные здания до 70-х годов постройки [6]. Возводились как временное жилье, но в силу ряда причин остались. Качество строительства было на высоком уровне, что позволяет им просуществовать намного дольше изначального срока эксплуатации. Однако коммуникации давно устарели, и жильцы вынуждены приобретать новое жилье. 2) Панельные многоэтажные дома возводились, начиная с 80-х годов, и их строительство продолжается до сих пор. В основном к этому типу относятся 9-10-этажные многоподъездные дома. Качество строительства достаточно высокое, но железобетонные панели, как строительный материал уступают по качеству кирпичу.
Экология	Квартиры в домах, близкорасположенных к промышленным предприятиям, крупным транспортным развязкам стоят меньше, чем объекты, в более чистых экологических районах г. Владивостока.
Комплексная застройка	Такой вид строительства предполагает комплексную инфраструктуру, что дополнительно повышает уровень комфорта проживания.

Анализ рынка жилой недвижимости города Владивостока за 2015–2016 годы, проведенный автором позволяет сделать следующие выводы. С одной стороны, обесценивание рубля привело к увеличению стоимости за строительство нового жилья для застройщиков, с другой стороны, сокращение реальных доходов населения притормозило спрос, одновременно уравнивая цены на квартиры на первичных и вторичных рынках. Отрицательным моментом является падение спроса на ипотеку, вследствие существенного роста процентных ставок в банках г. Владивостока. Итак, цены на жилье за анализируемый период снизились, дальнейшему снижению цен на недвижимость будут способствовать возросшая экономическая неопределенность, слабая инвестиционная активность и снижение платежеспособного спроса населения. На основании вышеизложенного можно утверждать, что рынок «застыл» в ожидании восстановления экономической уверенности у населения и возвращения приемлемых ставок ипотеки.

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов; под ред. А.Н. Асаул. – М.: МИКХиС, 2009. – 304 с.

2. Лебединская, Ю.С. О политике Приморского края в сфере развития туристского кластера / Ю.С. Лебединская // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2013. – № 3 (67). – С. 43–47.

3. Лебединская Ю.С. Роль инновационного ядра в структуре туристического кластера Приморского края / Ю.С. Лебединская // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 70. – С. 79–83.

4. Лебединская Ю.С. Организационная модель использования социальной сферы для развития туристического кластера Приморья // Успехи современного естествознания. – 2014. – № 5-2. – С. 141–144.

5. Лебединская, Ю.С. Организационные механизмы использования возможностей социальной сферы для развития туристического кластера Приморья / Ю.С. Лебединская // Экономические науки. – 2014. – № 113. – С. 41–46.

6. Официальный сайт Администрации Приморского края. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/>

7. Сайт Владивостока. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.news1.ru/vlad/2015/02/03/131524/#fotorama>

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 332.12

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ «ТОЧКИ РОСТА» КАК ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (на примере Приморского края)

А.Е. Каранцева

аспирант 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

Н.Н. Масюк

профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента ВГУЭС

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Поиск новых точек роста является одной из приоритетных задач российской экономики. Потенциальные точки роста являются катализаторами регионального развития, способствуя достижению высоких социально-экономических результатов.

Ключевые слова и словосочетания: Точки роста, зоны роста, территорий опережающего социально-экономического развития, свободный порт Владивосток.

TERRITORIAL "POINTS OF GROWTH" AS THE MOMENTUM of development of region (On an example of Primorye Territory)

A.E. Karantseva

1-st year PhD-student, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The search for new points of growth is one of the priorities of the Russian economics. Potential points of growth are catalysts for regional development, contributing to the achievement of high socio-economic results.

Keywords: The points of growth, growth areas, areas of advancing social and economic development, free port of Vladivostok.

В основе концепции региональных точек роста лежит гипотеза о несбалансированном или поляризованном экономическом развитии, опирающаяся на разработки французского экономиста Франсуа Перру, который отмечал, что формирование роста осуществляется не мгновенно и не повсеместно. Его возникновение происходит лишь в определенных точках или полюсах и далее распространяется на периферийные территории. При этом каналы распространения роста могут быть разными, как и эффекты, оказываемые им на различные элементы социально-экономических систем [1].

«Точки роста», под которыми следует понимать и фирму, и отрасль, и комплекс отраслей, обладающих сильным «эффектом увлечения», образуют «зоны развития» в регионе и стране. Проведенное исследование показало, что в науке существует тождественность между категориями «полюса инновационного развития» и «полюса конкурентоспособности». Основные теории полюсов были выдвинуты такими учеными как, Ф. Перру, Ж. Будвилем и Х. Ричардсоном [2].

По мнению Ф. Перру – формирование полюсов роста происходит в центрах и ареалах экономического пространства, где размещаются предприятия динамично развивающихся отраслей, производящие новые услуги и товары. Такие территории являются полюсами притяжения факторов производства, что приводит к концентрации предприятий, возникновению и росту промышленных центров.

Ж. Будвиль рассматривал в качестве полюсов не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории (населенные пункты), выполняющие в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса.

Х. Ричардсон полагал, что именно региональная агломерационная экономия играет ключевую роль, стимулируя технический прогресс и рост производительности труда, оказывая сильное воздействие на процессы размещения предприятий.

Следует отметить, что в современных условиях политической нестабильности, сложной экономической ситуации развития регионов, а также введением различных экономических санкций вынуждает государство использовать сложные организационно-экономические инструменты для поддержания экономики страны на высоком уровне. Поэтому на фоне всеобщей кластеризации [3] и сетевизации экономики [4] просматривается тенденция на большое разнообразие "зон развития" как в регионах, так и в стране.

В настоящее время, обобщая все точки роста развития Приморского края, можно выделить наиболее крупные и значимые для региона, а именно:

- ✓ территории социально-экономического развития (ТОСЭР);
- ✓ свободный порт Владивосток (СВП);
- ✓ международные транспортные коридоры: Приморье – 1 и Приморье – 2;
- ✓ игорная зона в бухте Муравьиная [5];
- ✓ создание Владивостокской агломерации.

Для территорий опережающего социально-экономического развития определяющими критериями должны стать наличие производств, конкурентоспособных на мировом уровне, и применение современных методов экономического регулирования и управления. Вместе с тем, создание ТОСЭР реализует геостратегические и макроэкономические преимущества территории для реализации инвестиционных проектов в сфере обрабатывающих производств, транспортного комплекса и логистики, ориентированных на импортозамещение и экспорт. Учитывая особенность комплексов принципов создания ТОСЭР наряду с традиционными принципами единства экономического пространства и целостности территории (*конкретного (якорного) инвестора, экономической деятельности, инвестиционной защищенности резидентов, значимости резидентов на рынке, преферентности, результативности работы Управляющей компании и действенности бюджетной политики*) [6] можно сделать вывод, что наличие такие «точек роста» укрепит конкурентоспособность региона и страны в целом.

Свободный порт – это один из видов свободной экономической зоны: не входящая в состав таможенной территории государства территория порта, включает водные бассейны, причалы и прилегающие участки со складами, мастерскими и подобными сооружениями. В таких портах полностью или частично отсутствуют таможенные пошлины и налоги, действуют льготные режимы ввоза, вывоза и реэкспорта товаров.

В России в **настоящее время нет** подобного налогового и таможенного формата, как «свободный порт» или «порто-франко», зато он достаточно распространен в мире. Традиционно он подразумевает возможность беспошлинного ввоза товаров. Благодаря подобным льготам появились такие центры международной торговли, как Гонконг или Сингапур.

Статус «свободного порта» имеет следующие преимущества:

- упрощение таможенного режима, таможенные льготы;
- налоговые льготы для операторов порта;
- возможность бестаможенного хранения грузов;
- снижение цен на стоимость судозаходов;
- возможность удешевления импортных товаров, которые подорожали ввиду девальвации рубля за счет сокращения транспортных издержек;
- повышение инвестиционной привлекательности региона для бизнес-представителей из азиатских стран. Для Северного Китая порт Владивосток – один из удобных вариантов выхода к морю;

- переключение транзитных грузов с моря на Транссиб (компании, которые сейчас везут грузы в Европу из Китая морем – смогут переключиться на Транссиб (выходит к порту Владивосток);

- рост грузооборота. Порт Владивосток находится в международном транспортном коридоре «Приморье-1», а это сократит время доставки грузов в Северо-восточные провинции Китая.

Вместе с тем, стоит отметить, что статус «открытого порта» необходим не только для развития города, но и всего Приморья в целом.

Порт Владивосток ограничен в развитии, поскольку находится в черте города, больший эффект дало бы распространение зоны на территорию Приморского края.

Приморский край является воротами для входа товаров на территорию Российской Федерации, транзитными воротами для поставки грузов в Северо-восточные провинции Китая. Логистика и транспорт играют очень важную роль в развитии экономики Приморья, Дальнего Востока и всей России.

Международный транспортный коридор (МТК) – высокотехнологическая транспортная система, концентрирующаяся на генеральных направлениях транспорта общего пользования (железнодорожный, автомобильный, морской, трубопроводный) и телекоммуникации. МТК наиболее эффективно функционирует в условиях преференциального режима, включая единое таможенное или экономическое пространство [7].

Транспортный коридор Приморье-1 создан в рамках Расширенной Туманганской Инициативы. Участниками транспортного коридора являются: станция Суйфэньхэ (пограничная станция); станция Гродеково (пограничная станция); контейнерный терминал в порту Восточном (ООО «Восточная стивидорная компания»); ОАО «ТрансКонтейнер»; судовая линия CMA CGM и судовая линия MAERSK LINE.

Направление коридора:

Харбин-Суйфэньхэ-Гродеково-Владивосток/Восточный/Находка

Ж/д маршрут:

Гродеково (граница с Китаем) – Владивосток/Восточный/Находка

Авто маршрут:

Пограничный (граница с Китаем) – Уссурийск – Владивосток / Восточный / Находка

Целью создания *Транспортного коридора Приморье-2* является развитие морской, автотранспортной и железнодорожной инфраструктуры для осуществления региональных и трансконтинентальных транзитных международных грузовых и пассажирских перевозок.

Направление коридора:

Хунчун-Краскино-Посьет/Зарубино – порты АТР

Ж/д маршрут:

Камышовая (граница с Китаем) – Посьет/Зарубино

Авто маршрут

Краскино (граница с Китаем) – Посьет/Зарубино

До настоящего времени транспортный коридор «Приморье-2» не использовался из-за отсутствия у российского бизнеса инфраструктуры, позволяющей организовать регулярный грузопоток.

Создание Владивостокской агломерации, по мнению представителей исполнительной власти Приморского края, а также экспертов, обеспечит эффективное развитие Приморья на ближайшее время. Следует отметить, что Владивостокская агломерация стала одним из 13 перспективных пилотных проектов по объединению территорий, отобранных Министерством экономического развития Российской Федерации [8]. Вместе с тем, по аналогичному пути идут многие крупные города – Сочи, Тула, Новосибирск.

ВЫВОДЫ.

1. Наличие территориальных «точек роста» в регионе является необходимым условием для социально-экономического развития территории и страны в целом.

2. При выявлении «зон развития» следует учитывать особенность региона и наличие уже существующих экономических бизнес-единиц.

3. В процессе возникновения новых «точек роста» экономической активности необходимо уделить особое внимание реформатированию модели территориального развития, а

также усилению специализации и расширению функциональности отдельных городских территорий, назначению им новых ориентиров роста.

1. Раевский, С.В. Социально-экономические эффекты развития региональных точек роста / С.В. Раевский, Ю.А. Исаченко // Государственная служба, методы управления: сборник материалов научно-политического журнала. – 2014. – № 6 (92). – С. 12–16.

2. Эльханов, Р.Х. Полюса развития и точки роста инновационной экономики: Российский и зарубежный опыт / Р.Х. Эльханов, Р.Х. Раевский // Научные технологии. – 2012. – №2. – С. 17–22.

3. Бушуева, М.А. Кластерно-сетевая парадигма региональной экономики / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, А.Е. Каранцева // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 4(23). – С. 15–18.

4. Бушуева, М.А. Сетевизация бизнеса как ответ на глобальные вызовы внешней среды / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, А.Е. Каранцева // Проблемы и перспективы современной науки. – 2015. – №9. – С. 137–140.

5. Масюк Н.Н. Дальний Восток России: риски и перспективы создания игорно-развлекательной зоны «Приморье» / Н.Н. Масюк, М.В. Матвеева, М.А. Бушуева // Научное обозрение. – 2015. – №17. – С. 264–268.

6. Масюк, Н.Н. Дальний Восток России: синергия кластеров и территории опережающего социально-экономического развития / Н.Н. Масюк, А.Е. Каранцева, М.А. Бушуева // Научное обозрение. – 2015. – №13. – С. 182–187.

7. Российско-китайский информационный портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://russiachina-eastcargo.com/ru/transport-corridors> (дата обращения 18.04.2015).

8. Официальный сайт Администрации Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://primorsky.ru/news/main/97855/?sphrase_id=2781846 (дата обращения 18.04.2015).

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 338.5

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

Ю.А. Карпова

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Данная статья посвящена анализу финансовых результатов компании. Финансовый результат имеет непосредственное влияние на производственный процесс. Поэтому, анализ финансовых результатов предприятия относится к наиболее важным экономическим задачам.

Ключевые слова и словосочетания: финансовый результат, менеджмент, прибыль, капитал.

FINANCIAL RESULTS ANALYSIS OF JSC «ROSTELECOM» AND WAYS TO IMPROVE THEM

Yu. A. Karpova

bachelor of the 4 course, department of economics and management

*Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok*

This article analyzes the company's financial results. The financial result has a direct impact on the production process. Therefore, the analysis of the company's financial result belongs to the most important economic problems.

Keywords: financial results, management, profit, capital.

Обязательным условием для осуществления успешной предпринимательской деятельности в сегодняшних экономических условиях является получение прибыли. Полученная прибыль является критерием оценки эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат – прибыль – сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами, то есть определяется уровень рентабельности.

Актуальность темы работы обоснована тем, что без глубокого экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия за прошлые годы и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

Цель исследования – провести анализ финансовых результатов организации, выявить резервы их повышения и разработать на этой основе мероприятия по улучшению деятельности организации.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- разработать теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия;
- провести анализ финансовых результатов организации ПАО «Ростелеком»;
- разработать мероприятия по улучшению финансовых результатов организации ПАО «Ростелеком».

Объектом исследования является ПАО «Ростелеком», лидер современных информационных и телекоммуникационных услуг.

Предмет исследования – финансовые результаты организации и разработка мероприятий по их улучшению.

В ходе исследования были использованы следующие методы: статистико-экономический, математический, монографический, расчетно-конструктивный, балансовый метод и другие.

Источниками информации для выполнения исследования послужили нормативные документы, бухгалтерская отчетность организации ПАО «Ростелеком», а также специализированные учебные пособия и материалы периодической печати.

Финансовый результат – это прибыль (убыток) от деятельности организации. Получение прибыли – основная цель и смысл существования любой коммерческой организации. Финансовый результат показывает состояние предприятия на определенный момент времени, позволяет ее собственникам оценить эффективность бизнеса и рассчитать собственные доходы от него. Для этих целей применяется бухгалтерская прибыль (убыток), которая выявляется на основании данных учета хозяйственных операций предприятия как разница между полученными доходами и произведенными расходами. При этом учитывается экономический смысл каждой операции [3].

Таким образом, финансовые результаты играют главную роль в хозяйственной деятельности предприятия, за исключением общественных организаций, для которых получение прибыли не является главной целью осуществления деятельности.

Можно отметить, что методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности компании должен заключаться в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на общее.

Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или к бизнес-плану; выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов.

Ростелеком является безусловным лидером на рынке услуг фиксированной связи и крупнейшим универсальным оператором страны. Компания имеет широкий спектр услуг и выходит в новые для себя рыночные сегменты [6].

Компания в минувшем году продолжила устойчивый рост в высокотехнологичных сегментах, развивая услуги широкополосного доступа в Интернет и передачи данных, платного интерактивного телевидения, организации сетей VPN, услуги видеоконференцсвязи, а также интеллектуальные услуги связи.

Анализ финансовых результатов предприятия целесообразно выполнить в следующей последовательности:

- 1 факторный анализ прибыли от продаж;

- 2 анализ рентабельности;
 - 3 анализ чувствительности прибыли к изменению выручки, постоянных затрат, переменных затрат;
 - 4 выделение наиболее значимых факторов влияния на финансовые результаты.
- Перейдем к анализу влияния некоторых факторов на прибыль компании, используя метод детерминированного факторного анализа финансовых результатов. Данные для анализа представлены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет выручки от продаж в отчетном периоде в сопоставимых ценах

В тысячах рублей

Показатели	2013	По базису на фактически реализованную продукцию (индекс цен на услуги электросвязи 120,43) [7]	2014
Выручка от продаж	283952041	241315163	290615851

Далее был выполнен факторный анализ прибыли по методике детерминированного факторного анализа финансовых результатов [1]. По результатам анализа были сделаны следующие выводы.

Ожидаемое увеличение прибыли не было достигнуто за счет изменения объемов производства (прибыль недополучена на 6958338,49 тыс. руб.), за счет себестоимости (на 5527958 тыс. руб.), изменения прочих расходов (на 9123033 тыс. руб.) и изменения процентов к уплате (на 1062619 тыс. руб.). Положительное влияние на изменение прибыли оказало увеличение цены и изменение отложенных налоговых обязательств.

Следующим этапом является анализ относительных показателей эффективности деятельности ПАО «Ростелеком».

Следующим этапом является анализ относительных показателей эффективности деятельности ПАО «Ростелеком».

Таблица 2

Показатели рентабельности ПАО «Ростелеком»

Показатель	Период			Изменение	
	2012	2013	2014	2014/2012	2014/2013
Рентабельность услуг	21,76	19,51	16,85	- 4,91	- 2,66
Рентабельность продаж	17,87	16,32	14,42	- 3,45	- 1,90
Рентабельность активов	5,8	6,6	5,4	- 0,4	- 1,2
Рентабельность собственного капитала	11,1	14,9	11,2	0,1	- 3,6
Рентабельность производства	15,3	13,8	13,4	- 1,8	- 0,3

Из данным анализа, проведенного в таблице 2, можно сделать вывод, что в 2014 году деятельность ПАО «Ростелеком» стала менее эффективной, по сравнению с 2012 годом. Компании необходимо оптимизировать расходы на производство и реализацию услуг.

Далее необходимо провести анализ чувствительности прибыли к основным параметрам, определяющим ее уровень.

Анализ чувствительности является одним из самых эффективных способов прогнозирования результатов деятельности предприятия. Являясь по своей сути детерминированной техникой моделирования, он позволяет оценить чувствительность всех результативных показателей к изменению каждого фактора в отдельности, а также их реакцию на принятие любого управленческого решения. Анализ чувствительности называют еще однофакторным анализом.

Анализ чувствительности прибыли к основным факторам

Факторы		Динамика	Изменение прибыли от продаж, %	СВОР, %
Выручка от цены	увеличение	+ 5%	34,67	1,97
		+ 10%	25,74	1,77
		+ 15%	20,47	1,64
	снижение	- 5%	- 34,67	3
		- 10%	- 53,07	5,26
		- 15%	- 113,09	- 31,54
Выручка от объема	увеличение	+ 5%	11,53	2,17
		+ 10%	10,34	2,06
		+ 15%	9,37	1,97
	снижение	- 5%	- 11,53	2,48
		- 10%	- 13,03	2,7
		- 15%	- 14,98	3
Постоянные затраты	увеличение	+ 5%	- 6,53	2,47
		+ 10%	- 6,98	2,65
		+ 15%	- 7,51	2,87
	снижение	- 5%	6,53	2,16
		- 10%	6,13	2,04
		- 15%	5,77	1,93
Переменные затраты	увеличение	+ 5%	- 23,14	2,7
		+ 10%	- 30,11	3,43
		+ 15%	- 43,09	5,27
	снижение	- 5%	23,14	2,06
		- 10%	18,79	1,89
		- 15%	15,82	1,77

Проведя анализ чувствительности ПАО «Ростелеком», можно сделать вывод о том, что наиболее существенное влияние на величину прибыли оказывают увеличение переменных затрат (СВОР 5,27%, снижение прибыли на 43,09%), и снижение выручки за счет изменения цен (СВОР 5,26%, снижение прибыли на 53,07%).

В отношении фиксированного сегмента, который является для компании основным с точки зрения доходов и имеющейся экспертизы, Ростелеком ставит своей целью предоставление клиентам качественных и современных услуг связи. Для этого компании следует сфокусироваться на решении следующих основных задач:

1. Поиск резервов увеличения оборота по услугам. Первый недостаток, выявленный в результате анализа деятельности ПАО «Ростелеком» – это снижение валового дохода. Для устранения того недостатка необходимо искать резервы увеличения оборота по услугам, проводить работы по поиску потенциальных заказчиков, создавать благоприятные условия для их привлечения.

2. Поиск резервов снижения себестоимости. Второй недостаток – увеличение доли себестоимости в выручке. Рассмотрим некоторые пути снижения себестоимости услуг ПАО «Ростелеком»:

1) Одним из возможных мероприятий по снижению затрат на анализируемом предприятии является снижение затрат на оплату заработной платы.

2) Значительным недостатком функционирования предприятия является большой административный аппарат, т.е. лишние управленческие кадры. В связи с этим себестоимость услуг предприятия возрастает. Следовательно, следует пересмотреть эффективность работы управленческого персонала, сократить кадры таким образом, чтобы их количество и качество работы было оптимальным и умещалось в рамках необходимого предприятия.

3) В качестве еще одного направления снижения себестоимости услуг можно предложить следующее: вывод ряда отделов и подразделений на самоокупаемость. Необходимо пересмотреть эффективность установленной заработной платы. Наиболее эффективной системой оплаты труда во всем мире является сдельная. Таким образом, в результате установления зависимости заработной платы работников от выполненных действий будет наблюдаться следующее:

- повышение мотивации персонала к повышению эффективности выполняемых работ;
- выплата заработной платы по труду, т.е. снижение удельного веса затрат на заработную плату в общей себестоимости предоставляемых услуг.

Итак, проведя вышеперечисленные меры по снижению расходов, предприятие сможет снизить себестоимость предоставляемых услуг.

3. Разработка не имеющих аналогов по своим рыночным характеристикам пакетов услуг, а также привлекательной тарифной линейки.

Компания обладает уникальными на российском рынке возможностями с точки зрения инфраструктуры и компетенций для того, чтобы создать и предложить рынку набор телекоммуникационных услуг с наилучшей ценностью для клиента. Это выражается в оптимальном соотношении стоимости и наполнения пакетного предложения услугами связи, Интернета и цифрового телевидения. Речь идет не только о технических характеристиках услуг, таких как скорость передачи данных, а также и о качестве и релевантности предоставляемого контента и о клиентской поддержке.

4. Повышение операционной эффективности.

Амбициозной задачей на ближайшие годы является сокращение затрат в фиксированном сегменте компании. Сокращение затрат станет возможным вследствие модернизации и ухода от наложенных сетей, централизации и сокращения уровней управления в компании, высвобождения и сокращения затрат на эксплуатацию недвижимости.

В компании реализуется масштабный проект по повышению внутренней эффективности, направленный на сокращение разрыва с лучшими компаниями-аналогами по основным направлениям оптимизации затрат. Ожидается, что на горизонте трех лет экономия операционных затрат по результатам проекта может составить до 15 млрд. рублей.

Помимо этого, компания получает результаты от активной перестройки закупочной деятельности, эффективность которой повышается за счет:

- унификации и стандартизации закупочных процессов на уровне Корпоративного центра и Макрорегиональных филиалов;
- централизации закупок по ключевым номенклатурным группам с целью достижения максимального экономического эффекта;
- повышения конкуренции за счет развития базы альтернативного/аналогичного обслуживания, а также продуктов субститутов;
- мониторинга и контроля самостоятельных закупок Макрорегиональных филиалов;
- нормирования и контроля за потреблением.

Централизация закупок – одно из важных направлений повышения операционной эффективности компании. Ростелеком стремится систематизировать и координировать закупки всех подразделений для повышения экономической эффективности и прозрачности процесса.

Решение описанных выше задач в рамках обновленной стратегии компании будет способствовать увеличению фундаментальной стоимости компании.

Данные мероприятия позволят улучшить финансовые результаты ПАО «Ростелеком» и сделать услуги еще более конкурентоспособными.

1. Булдакова, М.В. Методика детерминированного факторного анализа финансовых результатов на примере ООО «Дина К», 2013 [Электронный ресурс] / М.В. Булдакова. Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/06/2413>

2. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию: учебн. пособие / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп – Бизнес, 2012. – 294 с.
3. Ковалева, Т.М. Бюджетная политика и бюджетное планирование в Российской Федерации: учеб. пособие для студ. вузов / Т.М. Ковалева. – М.: КНОРУС, 2012. – 128 с.
4. Кубышкин, И.В. Использование финансового анализа для управления компанией / И.В. Кубышкин // Финансовый директор – № 4. – 2012. – С. 35 – 39.
5. Новицкий, Н.И. Организация, планирование и управление производством: практикум (курсовое проектирование): учебн. пособие для студ. вузов / под ред. Н.И. Новицкого. – 2-е изд., стереотип. – М.: КНОРУС, 2012. – 320 с.
6. Официальный сайт ПАО «Ростелеком» [Электронный ресурс] / Раскрытие информации. – Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Раскрытие информации. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Чупров, С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия / С.В. Чупров // Финансы. – № 2. -2012. – С. 17 – 19

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК: 658.15:(657.31:061.2)2

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПЕРАЦИОННОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВДЦ «ОКЕАН» Г. ВЛАДИВОСТОК

Е.Ю. Косыч

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Всероссийский детский центр «Океан» – учреждение дополнительного образования и отдыха детей круглогодичного типа. Бюджетные учреждения постоянно борются за поддержание и улучшение их деятельности, особенно в условиях современной неопределенной экономики. Бюджеты должны быть основной частью плана каждой организации. Бюджетирование будет служить основой для повышения эффективности процесса составления бюджета каждый год.

Ключевые слова и словосочетания: бюджет, бюджетирование, бюджетные учреждения, планирование, финансирование, финансовый менеджмент.

BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF OPERATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT ON THE EXAMPLE OF FSEI ARCC «OKEAN»

E.Y. Kosych

4th course bachelor, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Federal State Educational Institution All-Russian Children's Center "Okean" – the establishment of additional education and recreation for children year-round type. Budgetary institutions wrestle continually with maintaining and improving their operations, especially during today's uncertain economy. Budgets should be a major part of every organization's plan. Budgeting will provide a basis for improving the efficiency of the budgeting process each year.

Keywords: budget, budgeting, budgetary institutions, planning, financing, financial management.

Технология бюджетирования является неотъемлемой частью системы управления фактически всех западных компаний уже в течение пятидесяти лет и получает всё большее рас-

пространение в отечественной практике. Разработка регулярных производственных и финансовых планов (бюджетов) является важнейшей составляющей планово-аналитической работы компаний всех без исключения отраслей экономики. Благодаря бюджетированию можно существенно уменьшить нерациональное использование средств предприятия за счёт своевременного планирования хозяйственных операций, товарно-материальных и финансовых потоков и контроля за их реальным осуществлением.

Основной целью построения любой системы бюджетирования является решение задач планирования финансов по различным центрам финансовой ответственности. Планирование является обязательным и очень важным этапом, поскольку в ходе этого процесса происходит определение приоритетов развития каждой некоммерческой организации.

Если рассматривать некоммерческие организации в целом, то определение приоритетов финансирования следует начать с выделения двух основных объектов:

- поддержание организационной структуры в рабочем состоянии
- осуществление деятельности по приоритетным направлениям, определённых в результате стратегического планирования

Для некоммерческой организации указанные приоритеты являются первостепенными именно на стадии бюджетирования.

Рассматривая ФГБОУ ВДЦ «Океан», приоритетным направлением разработки бюджетов будет являться осуществление программ и проектов образовательного, социального и экологического направления, затем происходит их распространение и развитие.

Невыполнение бюджета образовательного учреждения означает срыв всех его планов: от оказания услуг до выплаты заработной платы как основному, так и вспомогательному персоналу. В конечном итоге это приводит к срыву реализации стратегии развития ФГБОУ ВДЦ «Океан», что неудовлетворительно скажется на его деятельности.

Финансовую модель бюджетирования используют для того, чтобы составлять бюджеты и обеспечивать полную и достоверную информацией всех участников процесса бюджетирования, благодаря чему будет проще контролировать и анализировать исполнение бюджетов.

Главный принцип бюджетирования, как управленческого процесса – непрерывность. Утверждение плана – это только основа для продолжения работы по планированию. В виду постоянно меняющихся условий как внешней, так и внутренней среды утверждение, что всякий план устаревает в момент его утверждения является весьма справедливым. Причина этого заключается в постоянном изменении основных параметров подготовки планов, оценки и понимании ситуации со стороны руководства. Тем самым возникает постоянная потребность в корректировках уже разработанных планов. Основным фактором, определяющим некоммерческий характер деятельности в соответствии с уставными целями и задачами ФГБОУ ВДЦ «Океан», является разработка и последующая реализация программ и проектов. Распределение ресурсов в бюджетные учреждения образовательного типа носит целевой характер в зависимости от источника финансирования программ и проектов. Таким образом, перечисленные средства на уставные цели некоммерческой организации распределяются целевым образом на конкретные программы и проекты, решение по которым выносит высший орган управления некоммерческой организации. ФГБОУ ВДЦ «Океан» осуществляет свою деятельность, согласно «Федеральному закону N 44-ФЗ, который регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг».

Даже при ведении ФГБОУ ВДЦ «Океан» предпринимательской деятельности доходы и расходы по этой деятельности учитываются отдельно, то есть распределяются целевым образом. С точки зрения финансового управления, предпринимательская деятельность может перерасти в независимый проект, что может принести большой доход. Бюджет (бюджетирование) является основополагающим инструментом финансового механизма управления государственного бюджетного учреждения, осуществляющего свою деятельность за счет целевых поступлений, служит информационной базой для принятия решений в некоммерческих организациях во всех областях хозяйственно-экономической жизни организации.

На начальном этапе бюджетного планирования следует провести анализ деятельности и бюджета за прошлый период, а также определить приоритетные направления деятельности организации на следующий год. Далее идет предварительная фаза подготовки бюджета, находящаяся в компетенции руководства организации и основного программного персонала.

Структуру доходов организации образуют все привлекаемые источники финансирования, классифицируемые согласно финансовым процедурам, и в зависимости от характера деятельности и целей финансового управления финансовыми процедурами определяется структура доходов, являющееся основой планируемых бюджетов.

Структура доходов для ФГБОУ ВДЦ «Океан» включает в себя (см. табл. 1):

- доходы от оказания платных услуг и работ
- доходы от операций с активами
- субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания и прочее

Таблица 1

Доходы ФГБОУ ВДЦ «Океан» за 2014-2015 гг.

Наименование показателя	2014		2015		Абсолютное отклонение, тыс. руб.
	итого, тыс. руб.	удельный вес, %	итого, тыс. руб.	удельный вес, %	
Доходы – всего	634 677,37	100,00	807 147,10	100,00	172 469,73
Доходы от собственности	4 113,80	0,65	4 380,06	0,54	266,26
из них: от аренды активов	4 113,80	0,65	4 380,06	0,54	266,26
Доходы от оказания платных услуг (работ)	71 359,67	11,24	95 548,12	11,84	24 188,45
Доходы от штрафов, пеней, иных сумм принудительного изъятия	0,00	0,00	929,03	0,12	929,03
Доходы от операций с активами	1 272,53	0,20	-866,91	-0,11	-2 139,44
в том числе: от выбытий основных средств	34,15	0,01	0,00	0,00	-34,15
от выбытий материальных запасов	1 238,38	0,20	-866,91	-0,11	-2 105,29
из них: субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания	507 851,90	80,02	707 156,80	87,61	199 304,90
субсидии на иные цели	45 000,00	7,09	0,00	0,00	-45 000,00
Иные доходы	5079,47	0,80	0,00	0,00	-5 079,47

Исходя из данных таблицы 2, можно выявить, что в анализируемый период наибольший прирост денежных средств приносят субсидии, в размере 199304,90 тыс. руб. и предоставление платных услуг или работ, в размере 24188,45 тыс. руб., а общий бюджет пополнился на 172469,73 тыс. руб.

Расходная часть бюджета может строиться на основе проектов, осуществляемых организацией. При этом сметы проектов могут составляться на основе элементов затрат, предусмотренных законодательством РФ.

Структура расходов ФГБОУ ВДЦ «Океан» включает в себя (см. табл. 2):

- оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда
- приобретение работ и услуг
- расходы по приобретению нефинансовых активов и прочее

Расходы ФГБОУ ВДЦ «Океан» за 2014–2015 гг.

Наименование показателя	2014		2015		Абсолютное отклонение, тыс. руб.
	итого, тыс. руб.	удельный вес, %	итого, тыс. руб.	удельный вес, %	
Расходы – всего	648 619,54	100,00	687 182,33	100,00	38 562,79
в том числе: Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	250 445,65	38,61	281 209,41	40,92	30 763,76
в том числе: заработная плата	191 120,50	29,47	215 268,81	31,33	24 148,31
прочие выплаты	1 750,64	0,27	15,86	0,00	-1 734,78
начислений на выплаты по оплате труда	57 574,50	8,88	65 924,75	9,59	8 350,25
Приобретение работ, услуг	114 456,56	17,65	90 327,25	13,14	-24 129,31
в том числе: услуги связи	1 508,09	0,23	1 663,10	0,24	155,01
транспортные услуги	7 244,24	1,12	3 927,36	0,57	-3 316,88
коммунальные услуги	23 761,71	3,66	20 830,66	3,03	-2 931,05
работы, услуги по содержанию имущества	58 525,86	9,02	35 591,25	5,18	-22 934,61
прочие работы, услуги	23 416,67	3,61	28 314,89	4,12	4 898,22
Безвозмездные перечисления организациям	0,00	0,00	1 328,50	0,19	1 328,50
Прочие расходы	36 609,34	5,64	53 234,05	7,75	16 624,71
Расходы по операциям с активами	247 108,00	38,10	261 083,11	37,99	13 975,11
в том числе: от амортизации основных средств и нематериальных активов	61 565,24	9,49	70 074,93	10,20	8 509,69
расходование материальных запасов	185 505,77	28,60	191 008,18	27,80	5 502,41
чрезвычайные расходы по операциям с активами	36,99	0,01	0,00	0,00	-36,99

По данным табл. 2 видно, что расходы ФГБОУ ВДЦ «Океан» за 2014-2015 гг. увеличились на 38562,79 тыс. руб., в основном за счёт оплаты труда и начисления на выплаты по оплате труда на сумму 30763,76 тыс. руб. Расходы по операциям с активами увеличились на 13975,11 тыс. руб. Прочие расходы выросли на 16624,71 тыс. руб. Однако, необходимо отметить, что в 2015 г. удалось сократить расходы по приобретению работ и услуг на 24129,31 тыс. руб., а также расходы на работы и услуги по содержанию имущества на 22934,61 тыс. руб.

Источниками финансирования ФГБОУ ВДЦ «Океан», как правило, могут быть субсидии и пожертвования. Прибыль, получаемая ФГБОУ ВДЦ «Океан» в процессе предпринимательской деятельности, в соответствии с законодательством является источником целевых расходов. В связи с этим она подлежит обложению налогом на прибыль и затем уже может быть использована в соответствии с целями организации. Неопределенность размеров и регулярность денежных поступлений предъявляют особые требования к финансовому менеджменту, включая разработку, реализацию и контроль за исполнением бюджетов образовательных учреждений.

В сфере управления ФГБОУ ВДЦ «Океан» существует множество проблем, и бюджетирование как инструмент операционного финансового менеджмента является решением большинства из них. Грамотно поставленное бюджетирование позволяет не только решить множество финансовых проблем, таких как: оптимизация ограниченных бюджетных ресурсов;

повышение результативности деятельности образовательных учреждений и обеспечения высокого качества образовательных услуг; выявление и контроль финансовых потоков учреждения, но и усиление труда сотрудников.

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", с изменениями и дополнениями от: 2 июля, 28 декабря 2013 г., 4 июня, 21 июля, 24 ноября, 1, 29, 31 декабря 2014 г., 8 марта, 6 апреля, 29 июня, 13 июля, 29, 30 декабря 2015 г., 9 марта 2016 г.

2. Болтачева, В.П. Интеллектуальные ресурсы как главный источник конкурентных преимуществ компаний / В.П. Болтачева, М.Н. Рукавицына // Современные тенденции в экономике и управлении: Новый взгляд: сборник материалов XXX Международной научно-практической конференции – 2014. – С. 81–87.

3. Букина, И.С. Бюджетирование ориентированное на результат, и новое положение государственных (муниципальных) предприятий. / И.С. Букина, С.И. Черных // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. – 2013. – №1.

4. Грищенко, Ю.И. Финансовое планирование в некоммерческих организациях: сб. ст. / Ю.И. Грищенко // Некоммерческие организации в России. – 2013.

5. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент.: учеб. пособие / И.Я. Лукасевич. –М.: Национальное образование, 2013.

6. Мельник, М.В. Анализ финансовой отчетности / М.В. Мельник, О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2013.

7. Шубина, Т.В. Особенности финансового планирования в некоммерческих организациях / Т.В. Шубина, Л.Н. Сухоруких // Информационный бюллетень «Про НКО», – 2012, – №18.

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК 336.647/.648

ФОНДЫ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Е.А. Котовщикова

магистрант 2 курса, кафедра экономики и менеджмента

Н.. Масюк

профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента ВГУЭС

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современном мире прослеживается тенденция увеличения объема прямых инвестиций, что является действенным механизмом, обеспечивающим инновационное развитие современной экономики. В России необходимы благоприятные условия для развития инвестиционных компаний.

***Ключевые слова и словосочетания:** Россия, фонды прямых инвестиций, венчурное инвестирование, прямые инвестиции, малый бизнес, инвесторы, экономика.*

PRIVATE EQUITY FUNDS IN RUSSIA

E.A. Kotovshchikova

Master's – student of Economics and Management Department

*Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok*

There is a tendency to increase the volume of direct investment in today's world, which is an effective mechanism for co-innovation development of the modern economy. The favorable conditions are necessary for the development of investment companies in Russia.

***Keywords:** Russia, private equity funds, venture capital investment, direct investment, small business, investors, the economy.*

В России одной из важных проблем развития малого бизнеса является недостаток его финансирования, т.к. таким предприятиям нечего предложить в качестве залога по ссуде. Поэтому необходимо использовать дополнительные меры поддержки.

Большое распространение за рубежом получили венчурные фонды – фонды инвестиционной направленности, ориентированные на работу с инновационными предприятиями и новыми проектами (стартапами). Эти фонды предъявляют высокие требования к предприятиям, их деятельность характеризуется высокой степенью риска [1]. Однако в силу высоких требований на смену венчурному финансированию приходит реальный механизм поддержки и развития малого бизнеса – прямое инвестирование бизнеса, которое может привести к увеличению объема прибыли.

Для того чтобы понять специфику деятельности фондов прямых инвестиций необходимо разобратся с понятием «прямые инвестиции».

Термин «Прямые инвестиции» (private equity) широко стал известен в конце 1980-х годов, преимущественно в США. На самом деле, рынок прямых инвестиций появился значительно раньше и связан с появлением: Charterhouse Development Capital в 1934 году и «3i» в 1945 году (в Европе), а также American Research and Development Corporation (ARD) в 1946 году (в США).

В России до конца двадцатого века, в основном, присутствовали иностранные инвестиции. Российские же инвесторы вкладывали свои средства в зарубежные активы, чем и объясняется отток капитала из страны. После падения стоимости российских активов в 1998 году произошел спад зарубежных инвестиций в российский бизнес. Начало 2000-х годов отмечилось ростом рынка российских акций и притоком капитала. Именно в этот период российские инвесторы осознали, что можно получать прибыль и на отечественном рынке.

Итак, прямые инвестиции – это вложение денежных средств в компании или проекты (вне зависимости от размеров), которые остро нуждаются в финансировании. Особенностью такого инвестирования является приобретение пакета акций (блокирующего (25%+1) или контрольного (51%)) инвестором, что позволяет управлять таким предприятием.

Фонды прямых инвестиций вкладывают средства в компании, которые находятся на разных стадиях развития:

- начальной. На этой стадии инвесторы делают ставки на молодые компании, которые предпринимает свои первые шаги в бизнесе;
- расширения или развития. Эта стадия характеризуется формированием положительного денежного потока;
- выкупа компании управляющими на стадии предбанкротного состояния или даже в процедуре банкротства [2, с.13-15, 3, с. 17].

В России действует фонд прямых инвестиций (РФПИ) – инвестиционный фонд, созданный для привлечения иностранных инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов российской экономики. Зарезервированный капитал фонда – 10 миллиардов долларов. Этот фонд является государственным и оказывает поддержку малому бизнесу на условиях государственно-частного партнерства [4].

Российский фонд прямых инвестиций инвестировал и одобрил для этих целей более 760 млрд. рублей, из них 70 млрд. рублей – средства РФПИ и более 690 млрд. рублей – средства соинвесторов, партнеров и банков. РФПИ также привлек более 25 миллиардов долларов иностранного капитала в российскую экономику.

Фонд создан в июне 2011 года по инициативе Президента и Председателя Правительства Российской Федерации. Миссия фонда – стать стимулом привлечения иностранных инвестиций, квалифицированных специалистов в экономику России.

Цели фонда:

- привлекать иностранные инвестиции в экономику России;
- осуществлять доходные инвестиции.

Основные задачи:

- обеспечить приток иностранных инвестиций;
- максимизировать доходность на инвестированный капитал;
- способствовать модернизации российской экономики;
- привлечь лучшие мировые технологии и кадры в Россию;
- обеспечить прозрачность управления фондом [4].

Финансирование компании производится за счет скупки фондом дополнительных выпусков ее акций. Компания получает деньги, а фонд – пакет акций, дающий право на оперативное управление активами через совет директоров. С этого момента основной задачей управляющих является наращивание капитализации компании.

Привлечение такого рода инвестиций является для малого бизнеса лучшим решением многих вопросов, так как компания приобретает не только финансовую помощь, но и партнеров, которые заинтересованы в развитии общего бизнеса.

Процесс прямого инвестирования происходит следующим образом.

Когда предприниматель принимает решение о выпуске новой услуги или продукта ему необходимо поставить перед собой несколько вопросов и реалистично ответить на них. Можно ли разработать новый продукт? Кому это будет нужно? Принесет ли он ожидаемый результат? Откуда взять средства для реализации идеи?

Но для того, чтобы получить помощь, необходимо заинтересовать потенциальных инвесторов. Необходимо чтобы компания отвечала всем требованиям, которые предъявляют инвесторы к соискателю:

- наличие бизнес-плана. Прямой инвестор вкладывает деньги в растущий бизнес, который нуждается в финансовой поддержке для перехода на следующий этап развития. Инвестору необходимо иметь представления о бизнесе и его перспективах, поэтому наличие бизнес-плана прибавляет шансы на получение поддержки;

- наличие квалифицированных специалистов и управленцев – важное условие для инвестирования. Прямые инвесторы покупают лишь долю компании и чаще всего не участвуют в оперативном управлении. Квалифицированные кадры – залог успешной деятельности. При наличии таких специалистов у инвестора появляется уверенность в успешности деятельности, на которые они выделяют средства;

- общее состояние бизнеса и его динамика. Как уже было сказано, инвестор вкладывает деньги в растущие компании, поэтому оценивает состояние предприятия;

- состояние отрасли интересует не всех инвесторов, а лишь тех, кто предпочитает вложения в растущие рынки [5].

Но общей готовности предприятия к принятию инвестиций недостаточно. Необходимо предпринимать действия по привлечению потенциального покупателя доли вашей компании. Перед началом поиска нужно основательно подготовиться:

- привлечь внешних консультантов для подготовки компании к приходу инвестора;

- сделать деятельность компании максимально прозрачной в целях оптимизации финансовых потоков. Также необходимо провести аудиторскую проверку и получить аудиторское заключение по подтверждению бухгалтерской отчетности; собрать все необходимые учредительные документы: устав, лицензии, существующие договоры. Этот этап необходим для положительного результата проверки *due diligence*;

- подготовить полное описание компании с описанием направлений деятельности для вложения средств, которое содержало бы в себе: сведения о бизнесе, об акционерах и структуре акционерного капитала, сведения о бухгалтерской отчетности, обязательствах и финансовом состоянии и др.;

- на каких условиях будет привлекаться инвестор. Путем эмиссии дополнительных акций либо выделение инвестору уже имеющихся.

Если компании не удалось вызвать интерес у фондов прямых инвестиций, а потребность в финансировании лишь возросло, то «на горизонте» появляется задача поиска инвестора в лице корпорации или частного лица.

Достоинства и недостатки привлечения прямых инвестиций приведены в табл. 1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки привлечения прямых инвестиций

Достоинства	Недостатки
1	2
Возможность получения средств, необходимых для реализации и развития бизнеса в короткие сроки	Инвестор после вложения средств, предполагает их вернуть с определенной долей прибыли

1	2
Привлечение не только финансовых средств, но и нематериальных ресурсов	Доходность вложений должна быть не ниже 30%
Привлечение прямого инвестирования положительно сказывается на имидже компании-получателя финансирования	Возвращение средств происходит путем продажи доли совладельцу, другому инвестору либо на фондовом рынке
Данный вид финансирования не требует средств для погашения обязательств и выплаты процентов	Возможно изменение системы управления, переход на стандарты международной финансовой отчетности, изменении организационной структуры, ограничение принятия решения собственниками
Фонды прямого инвестирования не заинтересованы в получении операционного контроля над деятельностью компании	Компания должна быть готова пройти проверки: финансовую, юридическую, технологическую, маркетинговую, кадровую и др. (due diligence)
Фонды прямых инвестиций имеют опытных, квалифицированных специалистов, которые могут быть привлечены для достижения краткосрочных целей	
Осуществление мониторинга и контроля деятельности по соблюдению интересов акционеров	

По данным Российской ассоциации венчурного финансирования в России к концу 2015 года действовало 338 фондов прямых и венчурных инвестиций, что больше на 2,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (табл. 2).

Таблица 2

Число и совокупный объем венчурных и прямых инвестиционных фондов

Показатели	Число			Объем, млн долл.		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Все фонды	313	330	338	27 863	27 956	24 763
Новые	63	35	23	2719	1327	330
Ликвидированные	9	18	15	879	586	719

Основной причиной снижения совокупного капитала явилось девальвация российской национальной валюты по отношению к доллару США.

Совокупный капитал действующих фондов прямых и венчурных инвестиций на начало 2016 года составил 24,7 млрд. долларов (данные представлены в табл. 3).

Таблица 3

Соотношение числа и совокупного объема венчурных и прямых инвестиционных фондов

Тип фонда	Число			Объем, млн долл.		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Венчурный	201	216	226	4 968	4 682	4 125
Прямой инвестиционный	112	114	112	22 896	23 274	20 638
Итого	313	330	338	27 864	27 956	24 763

Нельзя не упомянуть, что возросла доля фондов с государственным участием с 13% до 38% в 2015 году. При этом общее впечатление о рынке венчурного инвестирования довольно противоречивое. Инвесторы придерживаются выжидательной тактики и инвестируют с осторожностью, что приводит к сокращению среднего размера инвестиций. Для сравнения – в 2015 средний размер инвестиций составил 5,3 млн руб., что меньше на 15,5 млн руб. среднего размера инвестиций 2012 года. Результаты деятельности венчурных и прямых фондов относительно совокупного объема инвестиций сократились всего на 5% или 1,04 млрд долларов (из них 0,89 млрд долларов это прямые инвестиции). Общее число инвестиций в 2015 году сократилось на 17% и составило 195 инвестиций (из них всего 14 прямые инвестиции) против 233 в 2014 году. Особенно четко проявляются трудности с привлечением капитала в сегменте прямого инвестирования. Темпы прироста капитала фондов составили -11,3 в связи с отсутствием новых фондов, против 1,65% в 2014 году.

С другой стороны, государственные органы (РФПИ, ФРИИ и др.) внесли существенный вклад в поддержание упомянутых показателей [6, с.12].

В 2015 году предпочтение по количеству инвестиций прямыми инвесторами относится к сектору телекоммуникации и составляет 6. По объему вложенных средств лидируют такие отрасли как: транспорт (386 млн. долл.) и энергетика (381 млн. долл.). Вне диапазона интересов в 2015 году, как и прошедшие годы по-прежнему остаются такие отрасли как: биотехнологии, легкая промышленность, экология, электроника [6, с.109].

ВЫВОДЫ.

1. Прямые инвестиции представляет собой капитал, вложенный в предприятие.
2. Фонды прямых инвестиций инвестируют на начальной стадии, расширения и выкупа.
3. Инвесторы запускают процесс поддержки предпринимателей только при наличии бизнес-плана, удовлетворяющего их интересы.
4. Обязательным шагом пути к инвестированию является всесторонне и детальное изучение деятельности компании.
5. После внесения средств, инвестор становится «вовлеченным» инвестором.
6. Выход инвестора происходит путем прямой продажи акций или на фондовой бирже.
7. Финансирование посредством прямых инвестиций оказывает помощь не только предпринимателям и инвесторам в получении денежного дохода, но и влияет на рост экономики страны.

1. Недолужко, О.В. Формирование экономического механизма предпринимательской деятельности в венчурном бизнесе: монография / О.В. Недолужко, Н.Д. Литвин. – Владивосток, 2012.

2. Девиль, Ф. Курс обучения венчурному предпринимательству: обзор прямых инвестиций и венчурного капитала в Европе / Ф.Девиль. – СПб.: Феникс, 2006.

3. Масюк, Н.Н. Предпринимательство: угрозы и возможности / Н.Н. Масюк, А.В. Проворов. – Иваново, 2008.

4. Жаров, А.И. Фонд прямых инвестиций как финансовый инструмент реализации государственно-частного партнерства / А.И. Жаров, Е.А. Измestьева // Современные наукоемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой промышленности (Прогресс): сб. материалов международной научно-технической конференции. – 2013. – № 2 (1). – С. 302–304.

5. Масюк Н.Н. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий / Н.Н. Масюк, З.В. Брагина, А.Х. Этезов. – Иваново, 2005.

6. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2015 год, подготовленный Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ) при поддержке ОАО «РВК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0.%20%D0%9F%D1%80%D1%8F%D0%BC%D1%8B%D0%B5%20%D0%B8%20%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8.%209%20%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%8F%D1%86%D0%B5%D0%B2%202015%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20\(%D0%A0%D0%90%D0%92%D0%98\).pdf](https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0.%20%D0%9F%D1%80%D1%8F%D0%BC%D1%8B%D0%B5%20%D0%B8%20%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8.%209%20%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%8F%D1%86%D0%B5%D0%B2%202015%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20(%D0%A0%D0%90%D0%92%D0%98).pdf). (дата обращения 18.04.2016).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Е.А. Кравчук

магистрант 2 курса, кафедра экономики и менеджмента

М.С. Рахманова

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Оценка эффективности деятельности – одна из наиболее сложных тем в проблематике управления социальными системами. Не является исключением и сфера образования. Несмотря на обилие публикаций, к настоящему времени не выработаны общепризнанные подходы к оценке, и даже само понятие «эффективность» применительно к организациям социальной сферы и, конкретно, к образовательным организациям, остается предметом научных дискуссий. В этом смысле, сохраняется необходимость исследований в проблемном поле эффективности деятельности общеобразовательных организаций, их руководителей и педагогов.

Ключевые слова и словосочетания: *эффективность, управление образованием, цель, оценка, качество, результат*

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

E.A. Kravchuk

Master student of 2 course, department of economics and management

Vladivostok State University Economics and Service

Evaluation of the effectiveness of the – one of the most difficult problems in the management of social systems. Is no exception and the education sector. Despite the abundance of publications to date have not been developed generally accepted approaches to assessment, and even the very notion of "efficiency" in relation to social organizations and, particularly, to educational organizations, remains a subject of scientific debate. In this sense, there remains the need for research into the effectiveness of the problem field of educational organizations, their leaders and teachers.

Key words: *efficiency, education management, goal, score, the quality of the result.*

Обсуждая проблему оценки эффективности деятельности образовательных учреждений, имеем в виду несколько контекстов рассмотрения: эффективность как научная категория и ее место в понятийном ряду отдельных наук (философии, экономики, теории управления и др.); практический смысл оценки эффективности и ее место в ряду прикладных задач управления образованием, а также инструментальный аспект реализации деятельности, по оценке эффективности.

Целесообразным является применение системного подхода к оценке эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения, сущность которого заключается в том, что относительно самостоятельные компоненты рассматриваются не изолированно, а в их взаимосвязи, в системе с другими. Системный подход позволяет выявить общие системные свойства и качественные характеристики составляющих систему отдельных элементов [4, 5].

В основе расчета эффективности деятельности бюджетных образовательных учреждений лежит целевой подход к расчету эффективности, так он характеризует степень достижения поставленной цели организации и имеет экспертную оценку, что позволяет учесть при расчете интегрального показателя эффективности достаточно широкий спектр показателей оценки различных направлений деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Методика оценки эффективности деятельности бюджетных образовательных учреждений на основе ресурсного подхода позволяет оценить эффективность каждого направления деятельности в отдельности, а также с учетом значимости направления деятельности оценить эффективность деятельности всего бюджетного образовательного учреждения.

По каждому направлению деятельности бюджетное образовательное учреждение имеет целевые значения, которые оно стремится достигнуть в процессе своей деятельности и фактические значения по каждому направлению деятельности, которое оно достигает к определенному указанному периоду.

Основными направлениями деятельности бюджетного образовательного учреждения являются:

- 1) управленческая деятельность;
- 2) образовательная деятельность;
- 3) воспитательная деятельность;
- 4) методическая деятельность.

Вторым аспектом применения целевой эффективности для оценки эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения является то, что образовательное учреждение как система состоит из заинтересованных сторон, выделяемых по каждому направлению его деятельности, с которыми бюджетное образовательное учреждение вступает в ресурсный обмен, поскольку основной целью деятельности является не получение максимальной прибыли как у коммерческих организаций, а удовлетворение запросов тех заинтересованных лиц, с которыми бюджетное образовательное учреждение вступает в ресурсный обмен.

Наиболее целесообразным подходом к оценке эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения является использование целевой эффективности, основанной на ресурсном подходе, так как в деятельности бюджетных образовательных учреждений оценка эффективности их деятельности только по финансовым показателям необходима, но не достаточна, так как финансовые ресурсы не отражают нематериальные ресурсы, и особенно, ресурсы, основанные на знаниях.

В основе расчета показателя эффективности такого ресурсного обмена используется подход к оценке целевой эффективности (efficacy). Цель рассматривается как максимальная возможность будущего состояния системы при полном использовании всех ее ресурсов. Результат представляет собой состояние системы при фактическом использовании имеющихся ресурсов [1, 2, 3].

Ресурсный обмен выстраивается следующим образом.

Бюджетные образовательные учреждения получают необходимые для его деятельности ресурсы, так как деятельность образовательных учреждений позволяет удовлетворять запросы по разным направлениям своей деятельности.

Родители, педагоги, обучающиеся, в свою очередь, удовлетворяя потребности, получают от бюджетных образовательных учреждений не что иное, как ресурсы. Таким образом, создается такая ресурсная база, которая бы соответствовала поставленным целям.

Ресурсный обмен выстраивается между z -ой заинтересованной стороной и бюджетным образовательным учреждением. Выделяется p_z ресурсов, получаемых школой, и p'_z ресурсов, получаемых заинтересованными сторонами с характеристиками вклада и удовлетворенности качеством и количеством получаемого ресурса: v_l^t и y_l^t для l -го ресурса, получаемого школой, v_f^t и y_f^t для f -го ресурса заинтересованных сторон. Причем важность ресурсов измеряется по

шкале от 0 до 1 так, чтобы $\sum_{l=1}^{p_z} v_l^t = \sum_{f=1}^{p'_z} v_f^t = 1$.

Так как целью каждого направления деятельности бюджетного образовательного учреждения является максимальное получение качественных ресурсов, то целевым показателем будет считаться полная удовлетворенность полученным ресурсом. Целевая эффективность ресурсного обмена для заинтересованных сторон в разрезе каждого направления деятельности рассчитывается по формуле 1:

$$Et'^z = \frac{\sum_{f=1}^{p'_z} v_f'^z y_f'^z}{y_{\max}}, \quad (1)$$

где Et'^z – целевая эффективность ресурсного обмена;

$z = \overline{1, n}$, – количество рассматриваемых направлений деятельности бюджетного образовательного учреждения;

y_{\max} – целевой показатель удовлетворенности полученными ресурсами ($y_{\max} = 10$).

При полном удовлетворении полученным ресурсом и высокой степенью важности ресурса показатель целевой эффективности будет равен 1. Такая ситуация свидетельствует о полном достижении поставленной цели. Чем больше расхождение между целью и результатом и чем дальше достигается цель, тем ниже целевая эффективность. Однако могут возникать и такие ситуации, когда бюджетное образовательное учреждение будет полностью удовлетворено полученным ресурсом, но важность данного ресурса будет низка. Сложнее обстоит дело, когда важность ресурса для школы высока, а степень удовлетворенности полученным ресурсом минимальна либо данный ресурс отсутствует. В данном случае бюджетное образовательное учреждение принимает во внимание коэффициент значимости оценки [1, 2, 3].

Теперь рассмотрим вторую часть ресурсных отношений – когда бюджетное образовательное учреждение получает ресурсы. Оценим вклад в ресурсную базу школы по формуле 2:

$$Et^z = \frac{\sum_{l=1}^{p_z} v_l^z y_l^z}{y_{\max}}, \quad (2)$$

где Et^z – целевая эффективность ресурсного обмена.

Целевая эффективность ресурсного обмена для бюджетного образовательного учреждения показывает, какое из направлений деятельности осуществляет наибольший вклад в ресурсы школы.

В целом для бюджетного образовательного учреждения может быть подсчитан интегральный показатель его взаимодействия по формуле 3:

$$Et = \sum_{z=1}^n w_z \cdot Et^z, \quad (3)$$

где w_z – весовой коэффициент важности направления деятельности для бюджетного образовательного учреждения;

n – количество направлений деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Так как бюджетное образовательное учреждение – это система, то данный показатель можно считать целевой эффективностью его деятельности.

Методика расчета целевой эффективности ресурсного обмена в образовательных учреждениях удовлетворяет следующим критериям эффективности:

- 1) отражает цели деятельности организации;
- 2) показывает все ресурсы, необходимые для осуществления целей;
- 3) критерий должен быть прост для расчета, соизмерим и сопоставим на всех уровнях деятельности учреждения;
- 4) должен быть единственным показателем расчета в рамках принимаемого управленческого решения;
- 5) не должен изменяться в течение всего периода реализации принятых решений.

Разработанная технология оценки эффективности деятельности бюджетных образовательных учреждений, позволяет детально оценить каждое направление деятельности образовательного учреждения и его эффективность (рис. 1).

Порядок оценки эффективности деятельности бюджетных образовательных учреждений включает модифицированные методы и подходы к сбору и обработке информации в зависимости от этапа ее проведения.

На первом этапе анализа деятельности бюджетного образовательного учреждения необходимо изучить нормативно-правовую базу образовательного учреждения, определить основные направления его деятельности, провести анализ заинтересованных лиц.



Рис. 1. Порядок оценки эффективности деятельности бюджетных образовательных учреждений

На втором этапе оценки целевой эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения происходит идентификация ресурсов, которые заинтересованные стороны получают от бюджетного образовательного учреждения и отдают ему, определяется эффективность ресурсного обмена бюджетного образовательного учреждения с каждой группой заинтересованных лиц.

Далее происходит определение целевой эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Третий этап представляет собой формирование комплексной оценки эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения. На основе сформированной системы показателей эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения осуществляется оценка показателей эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения, что позволяет произвести расчет интегрального показателя эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Четвертый этап посвящен разработке рекомендаций по повышению эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Отличительной особенностью данной технологии является последовательное использование модифицированных качественных и количественных методов оценки эффективности деятельности образовательных учреждений, что в свою очередь приводит к получению объективной информации об уровне удовлетворенности всех заинтересованных сторон по всем направлениям деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Разработанная технология оценки эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения позволяет провести комплексное исследование направлений деятельности бюджетного образовательного учреждения и дать оценку эффективности его деятельности в целом.

1. Рахманова, М.С. Инновационный стратегический анализ вуза как стейкхолдер – компаний на основе теории заинтересованных сторон / М.С. Рахманова, К.С. Солодухин // Экономические науки. – 2009 – №1 (50). – С 236–242

2. Рахманова, М.С. Методика SWOT-анализа предпринимательского инновационного университета с позиции теории заинтересованных сторон / М.С. Рахманова, К.С. Солодухин //

Планирование инновационного развития экономических систем: труды конф. – СПб.: Изд-во Политехи, ун-та, 2007. – С. 68–95.

3. Рахманова, М.С. Инновационная технология стратегического анализа организации на основе теории заинтересованных сторон / М.С. Рахманова, К.С. Солодухин // Научно-технические ведомости СПбГПУ, Т. 1. Экономические науки. – 2009 – С. 32–111.

4. Тамбовцев, В.Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения / В.Л. Тамбовцев // Вопросы образования. – 2006. – №1. – С. 5–24.

5. Управление школой: теоретические основы и методы: учеб. пособие / под ред. В.С. Лазарева. М: Центр социальных и экономических исследований, 1997. – 336 с.

Рубрика: теория, методика и организация социально-культурной деятельности.

УДК 378.183

СТУДЕНЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ВУЗА

Б.Е. Куприянов

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

К.В. Смицких

ст. преп., кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

На настоящем этапе развития обучающей среды в России все более заметны студенческие объединения. В данной работе показан механизм функционирования студенческих объединений, определены проблемы и предпринята попытка их решить. Показана важность данных объединений для образовательных организаций.

Ключевые слова и словосочетания: студенческие объединения, программы развития, препятствия, площадка развития, ресурсное обеспечение.

STUDENT ASSOCIATIONS AS ONE OF THE PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE UNIVERSITY

At the present stage of development of the learning environment in Russia are increasingly visible student association. In this paper, shows the mechanism of functioning of student organizations, identified the problem and attempt to solve them. The importance of these associations for educational institutions.

Keywords: student associations, development programs, the obstacles, the development platform, resource provision.

Студенческие объединения – это добровольные объединения студентов образовательных учреждений, созданных с целью совместного решения вопросов, связанных с улучшением различных аспектов студенческой жизни, представлением интересов как можно большего количества обучающихся, реализацией проектов, полезных как для студентов, так и для общества в целом. Самоуправление позволяет студентам принимать активное участие в улучшении ВУЗа, позволяет находить людей с общими интересами и решать с ними поставленные задачи, а также использовать его возможности для личностного развития и самореализации. [1]

Студенческое самоуправление является необходимым компонентом и формой процесса демократического управления в вузе. Развитие студенческого самоуправления позволяет значительно повысить эффективность воспитательного процесса в вузе, занимая важное место в формировании социально активной личности молодого специалиста.

Содействие развитию работы данных объединений сейчас актуально в большой степени. Это связано с тем, что молодые люди являются одним из самых ликвидных активов любой страны, действуя в рамках образовательных организациях они улучшают жизнь студентов, способствуют повышению качества услуг, оказываемых вузом. Также они готовы реализовывать не-

стандартные проекты, которые можно активно внедрять в общество. Своей деятельностью они создают крепкую опору университету, в некотором роде задают вектор его развития [2].

В процессе развития объединений наиболее важно решить следующие проблемы:

- мотивирование студентов к активной деятельности;
- продвижение и распространение информации о существовании и деятельности студенческих объединений;
- предоставление пояснений всем участникам образовательного процесса, в чем заключается суть работы объединений;
- поиск финансовых и нефинансовых ресурсов для реализации своих проектов.

В России в последние годы активно разрабатываются программы развития студенческих объединений. В них выделяют наиболее актуальные и интересные для студентов сферы, и направления. Так целью программы развития студенческих объединений Московской Государственной Юридической Академии обозначено привлечение студентов к участию в научно-исследовательской работе; повышение активности студентов в организации образовательного и научно-исследовательского процесса; обмен опытом со студентами зарубежных вузов, дополнительное образование студентов Университета, имеющее общенаучную, образовательную, а также практико-адаптационную направленность; привлечение в волонтерское движение студентов; развитие творческого потенциала студентов; интеграция студентов в профессиональное сообщество.

Интересна программа Российского университета дружбы народов – также московского ВУЗа. Направление данной программы «Наука и инновации» предусматривает создание гоночной машины и мотоцикла, создание команд, которые будут участвовать в международных гонках на данных средствах, участие студентов в круглых столах и конференциях, проведение тренингов по саморазвитию, публикации учебно – методических материалов, создание постоянно действующей консалтинговой площадки для начинающих предпринимателей.

В Тамбовском государственном университете имени Г.Р. Державина функционируют следующие объединения: волонтерское движение «Бумеранг», спортивный клуб, клуб КВН, Студенческий научный кружок «Региональная ономастика», Краеведческий клуб «Истоки», Туристический клуб «Вертикаль», Любительское объединение «Виртуозы досуга», Многопрофильное студенческое объединение «Филологическая регионолистика», Студенческий бизнес-инкубатор, и др. [3].

В Санкт – Петербургском гуманитарном университете профсоюзов развиты студенческие объединения по таким направлениям как, хор студентов и выпускников СПбГУП, «студия эстрадного вокала», Клуб «Юрист XXI века», Журналистский клуб «Взгляды», Клуб «Реклама и PR», Студенческое творческое объединение «Социальная работа как творчество», Данс-клуб, «The University English Club», и др. [4].

В Северодвинском филиале Северного арктического федерального университета существуют такие студенческие объединения, как Педагогический отряд «Apelsina», Военно-патриотический спортивный клуб «Авангард», Творческое объединение «Лига», Творческий коллектив «Импульс», Мультимедиа центр, Студенческий профсоюз [5].

Анализ программ студенческих объединений среди дальневосточных вузов, показал, что, например, Амурский государственный университет старается развить студенческий бизнес – инкубатор, проводит профориентационные мероприятия, реализует проекты, направленные на участие студентов в модернизации высшего образования. Совет молодых ученых проводит тренинги по планированию деятельности сообществ, обучает навыкам программирования, экономического обсчета и франдрайзинга. Создаются студенческие научные коллективы и профессиональные группы для реализации различных проектов и выполнения проектов для предприятий.

Дальневосточный федеральный университет развивает студенческие научные сообщества проведением международных научных конференций, конкурсов по программированию и другим. Проводит международные студенческие форумы, международные социальные акции, развивает волонтерское движение и многое другое. Стоит заметить, что программа развития студенческих объединений ДВФУ насчитывает 10 направлений, и все они реализуют качественные и масштабные проекты.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса проводит бизнес – тренинги для студентов, организует юниорскую научную школу для потенциальных

ученых и исследователей «Научные среды». Школа телеведущего устраивает обучение практическим навыкам телеведущего, проводятся международные научно-практические конференции, оказывается помощь в трудоустройстве посредством «Ярмарки вакансий». В университете развиваются студотряды и творческие коллективы, клубы интеллектуального досуга, движения благотворительной направленности и спортивный клуб, студенческие информационные ресурсы. Проводятся воспитательные акции.

Финансирование для развития студенческих объединений вузы в основном получают от Министерства образования и науки РФ на конкурсной основе. То есть выигрывают наиболее перспективные программы развития и ВУЗы, сделавшие значительные успехи в развитии объединений. В 2015 году Минобрнауки РФ профинансирует программы развития деятельности студенческих объединений 145 вузов [6].

Исследование зарубежного опыта, свидетельствует о том, что в Европе и Америке студенческие объединения довольно сильно развиты и имеют большой опыт деятельности. Но у студенческого самоуправления каждой страны есть свои особенности развития. В Германии студенческие советы рассматриваются как альтернативная модель существующей парламентской системе студенческого самоуправления. Основной задачей в системе управления студенческой организацией становится формирование профессиональной управленческой деятельности среди лидеров студенчества. Цель организации и развития студенческого самоуправления в современных вузах Германии – это формирование дееспособной правовой, самовоспитательной студенческой организации, способной представлять и защищать интересы студентов, оказывать влияние на образовательную политику в вузе, правительства федеральных земель [7].

В США студенческие объединения действуют согласно законодательно закрепленной Конституции. В ее преамбуле указаны основные цели и задачи деятельности самоуправления студентов:

- повышение роли студентов в управлении деятельностью учебного заведения;
- осознание студентами личных прав и обязанностей;
- повышение культурного, социального и материального уровня благосостояния студентов и учебного заведения;
- налаживание взаимопонимания между студенческим правительством, преподавателями и администрацией;
- координация усилий на усиление интеграции студенческой деятельности в интересах каждого человека.

Объединения в США действуют в форме правительств, где существует разделение власти на законодательную, исполнительную, судебную. Данные правительства взаимодействуют с администрацией и преподавателями на равных. [8]

Таким образом, исходя из проведенного исследования российского и зарубежного опыта по созданию и развитию студенческих объединений, следует отметить, что в настоящее время студенческие объединения выступают одним из приоритетных факторов успешного развития вуза.

Однако развитию студенческих объединений препятствуют:

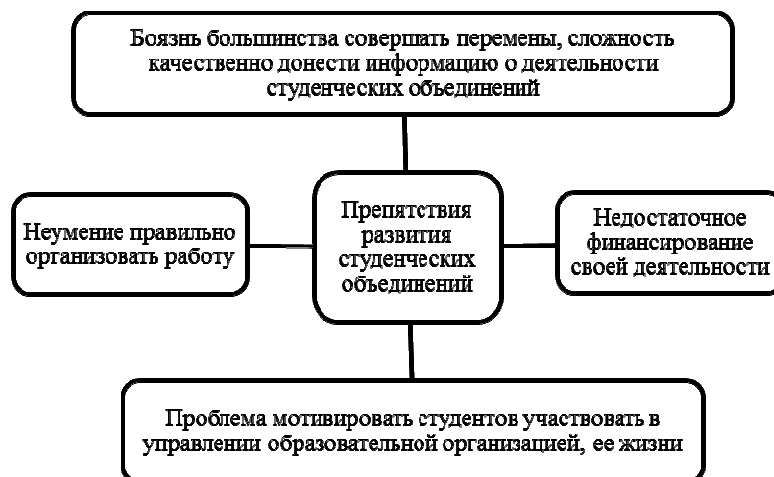


Рис. 1. Препятствия развития студенческих объединений

Методами решения указанных проблем мотивации и понимания деятельности студенческих объединений может быть личностный подход к большинству участников образовательного процесса, использование вирусных и мотивационных роликов, иных возможностей распространения информации, проведение акций и акций – перформансов, тотальная просветительная работа, реализация проектов. [9]

Финансовое обеспечение студенческих объединений возможно через создание фондов, что является нестандартным решением для данной проблемы. Через распространение информации о том, что объединения в состоянии финансово обеспечивать себя самостоятельно хоть какой-то суммой, возможно привлечь в свои ряды студентов.

Грамотно выстроить структуру работы студенческих объединений и избежать ошибок, влекущих к распаду объединения, поможет студенческий путеводитель и методические рекомендации для студентов. Также необходимо иметь программу действий каждого объединения на краткосрочный и среднесрочный период, иметь четкую цель своей работы.

Данный проект требует ответов на вопросы: зачем нужны студенческие объединения образовательным учреждениям, зачем они нужны студентам.

Студенческие объединения нужны университету по нескольким причинам: во-первых, для получения обратной связи от студентов, как пользователей образовательной услуги, пользователей услугами ВУЗа. Благодаря этому образовательное учреждение корректирует свою деятельность, повышает качество образовательных и сопутствующих им услуг. Во-вторых, для создания добрых традиций, устоев студенческой и университетской жизни в целом, формирования хорошей репутации. Эти действия помогают организации привлечь к себе все большее количество обучающихся, что, в свою очередь, напрямую влияет на финансирование Министерством образования. В-третьих, студенческие объединения способны закреплять в ВУЗе кадровый персонал посредством своих проектов, движений, традиций. То есть можно сказать, объединения выполняют контролирующую и регулирующую, пиар функции для образовательного учреждения.

Студентам данные объединения помогают реализовывать свои права, закрепленные в федеральном законе «Об образовании» и иных документах, дают возможность воплощать в жизнь студенческие инициативы, разнообразят студенческую жизнь, развивают организаторские навыки, дают возможность для самореализации.

Однако, чтобы использовать все возможности объединений необходимо донести смысл их деятельности для подавляющего большинства студентов и преподавателей, представителей администрации, важно, чтобы о студенческом самоуправлении в образовательной организации знало максимальное количество людей. В целях установления такого диалога все объединения должны иметь стратегию развития, рассказать о ней заинтересованным сторонам. Заявить о себе дает возможность проведение информационных мероприятий в совокупности:

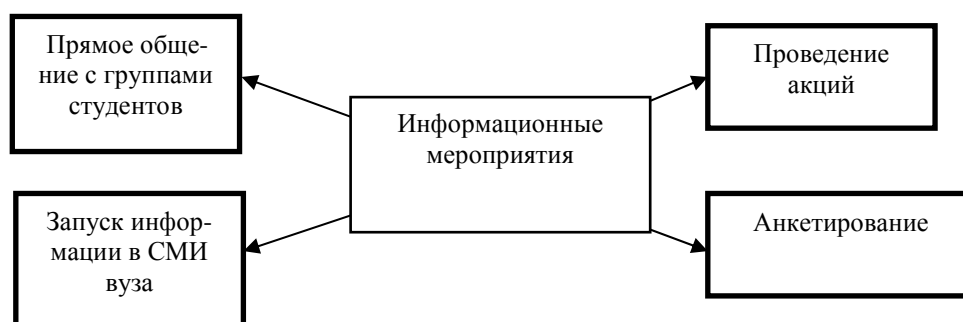


Рис. 2. Информационные мероприятия

Для достижения понимания с администрацией необходимо встречаться с ее представителями, для преподавателей можно организовывать круглые столы со студентами.

Мотивация студентов участвовать в образовательном процессе через студенческое самоуправление очень важна. Здесь важно показать какую пользу и выгоду можно от этого получить. В этой связи лучше всего предоставлять материальную и нематериальную выгоду. Под материальной выгодой понимается поощрение деятельности в форме грамот, денежных средств. Однако гораздо важнее замотивировать человека ментально, вдохновить мечтой и

возможностями. Суть нематериальной выгоды кроется в предоставлении человеку возможности самому менять свою жизнь, получать удовольствие от проведенных полезных акций и действий, организовывать встречи разного масштаба с единомышленниками.

В целях финансового обеспечения студенческих объединений возможно создание определенного фонда.

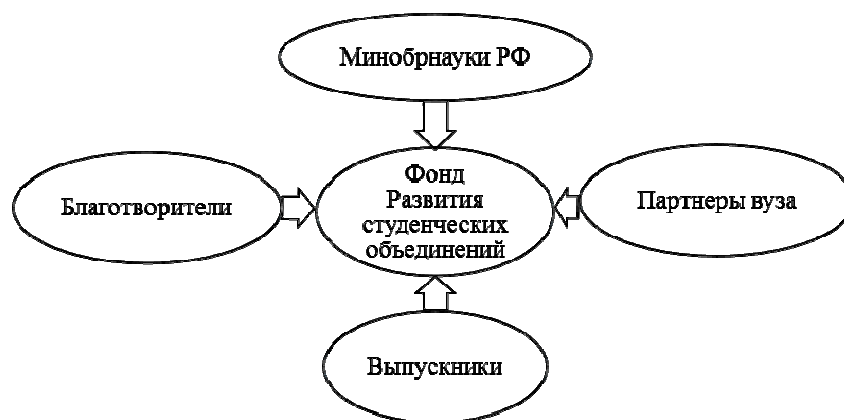


Рис. 3. Финансовое обеспечение

Денежные суммы данного фонда вкладывать на годовой депозит с возможностью увеличения вклада, накопившиеся по итогу года проценты снимать со счета и использовать их для реализации студенческих акций и проектов. Для реализации политики «справедливости» снятые суммы процента делить пропорционально тем суммам, которые каждое объединение смогло привлечь в общий фонд. При этом для лиц и организаций, пожертвовавших определенные суммы в фонд, студенческие объединения с целью реализации взаимной выгоды могут оказывать услуги, благотворители могут контролировать расходование данных средств. В ходе выполнения этих услуг студенты способны получить разного рода навыки. Если студенческие объединения смогут самостоятельно зарабатывать, это привлечет к ним внимание.

Для обеспечения предоставления образовательной организацией качественного образования студентам, последние могут организовать объединение, представляющее интересы студентов в области повышения предоставляемых им образовательных и смежных с ними услуг. Если удастся организовать деятельность данного объединения, достичь понимания между студентами, ППС и администрацией, организовать взаимодействие, то университет выйдет на новый уровень, а это даст возможность привлекать высококвалифицированных специалистов, перспективных студентов. Повышается вероятность вырастить своих будущих сотрудников.

В целях организации более эффективной работы данного объединения следует разделить обязанности, то есть создать секторы.

Таблица 1

Структурное деление Совета по качеству образования

Наименование сектора	Функционал	Инструментарий
1	2	3
Мониторинга и анализа	Составление анкет, опросов, проведение анкетирования; проведение анализа полученной информации; встреча с представителями, у которых возникли различные претензии/предложения	Приемная offline (кабинет студенческого совета/комиссий, 1 раз в неделю по 1,5 часа); лекционные занятия. Online (интернет приемная, электронные опросы)
Информационного сопровождения	Проведение online и offline социальных акций, акций – перформансов; пропаганда с целью заинтересовать качеством образования; общение со студентами	Медиаресурсы, аудитории университета, территория университета, социальные сети.

1	2	3
Проектов	Проведение круглых столов со студентами, преподавателями, администрацией, работодателями; разработка и реализация различных проектов, воплощение в жизнь идей; организация встреч с преподавателями; разрешение конфликтных ситуаций между преподавателями и студентами.	Кабинет студенческого совета/комиссии, аудитории университета.
Линейный сектор	Распространение информации, проведение мероприятий (опросы, проекты)	Online среда, территории университета.

Чтобы обеспечить эффективное функционирование данного объединения необходимо обучать людей методикам работы студентов в оценке качества образования на площадках разных уровней, а для реализации проектов, вполне возможно, понадобятся финансовые ресурсы.

Проблему финансирования подобным образом – создание фонда – уже решают в Уральском федеральном университете. Принцип его прост: благотворители жертвуют средства на цели развития университета, формируя целевой капитал. Благотворитель может выбрать цель, которую будут поддерживать его средства и потом контролировать целевое назначение. Капитал передается в доверительное управление с целью инвестирования, что обеспечивает его постоянный прирост. Доход, полученный за счет управления капиталом, направляется на финансирование различных программ развития университета. При этом сам целевой капитал неприкосновенен. Самофинансирование повысит статус объединений, что повысит рейтинг университета, предоставляя новые пространства для роста и прогресса. [10]

Итак, для развития деятельности студенческих объединений необходимы определенные условия, прежде всего – это желание студентов изменить что-то вокруг себя к лучшему. Подспорьем этому желанию должна быть финансовая и, прежде всего, нефинансовая ресурсная база, которая способствует избеганию многих ошибок, структурирует деятельность объединений и консультирует их. Университет же, развивая и позволяя развиваться студенческим объединениям строит себе определенную площадку устойчивого развития.

1. Министерство образования и науки Российской Федерации. Развитие студенческих объединений. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/проекты/развитие-студенческих-объединений> 17.11.2015

2. Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина. Студенческие объединения: создание, становление, функционирование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ispu.ru/files/Studencheskie_obedineniya_2013.doc 17.11.2015

3. Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. Студенческие объединения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsutmb.ru/students-otryadi> 18.11.2015

4. Санкт-петербургский гуманитарный университет профсоюзов. Студенческие объединения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gup.ru/studlife/unions/> 18.11.2015

5. Филиал САФУ в г. Северодвинске. Студенческие объединения гуманитарного института. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://narfu.ru/sf/sevgi/education/studencheskie_obedinenija/ 18.11.2015

6. РИА НОВОСТИ. Студенческие объединения 145 вузов РФ получают поддержку Минобрнауки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/society/20151026/1308483447.html>

7. Акиншина, И.Б., Студенческое самоуправление в вузах Германии: традиции, опыт, модели / И.Б. Акиншина, И.Ф. Исаев. – М., 2014. – 175 с.

8. Бондарь, Т. Отдельные сущностные и структурные аспекты нормативно – правовой базы деятельности студенческого самоуправления в системе высшего образования США / Т. Бондарь.

9. Московский государственный технический университет. Программа развития деятельности студенческих объединений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.docme.ru/doc/65679/programma-razvitiya-deyatel._nosti-studencheskih-obedinenij 18.11.2015

10. Уральский федеральный университет. Эндаумент – фонд: инвестиции в будущее. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://urfu.ru/ru/ehndaument/> 17.11.2015

Рубрика: Управление и планирование в экономике

УДК 338.262

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТОЧЕК РОСТА В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.В. Лизан

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

Р.С. Близкий

д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента,
научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия Владивосток*

В Российской Федерации в последнее время стабильно наблюдается динамика ухудшения экономических условий развития бизнеса. На фоне падения покупательского спроса роль оптимально-рационального перераспределения ресурсов в предпринимательстве возрастает. Все это, заставляет задуматься любого субъекта малого бизнеса о его существовании в текущих экономических реалиях и о способах эффективного планирования ресурсов.

Ключевые слова и словосочетания: процесс, малый бизнес, планирование, точка роста, бизнес-план.

PECULIARITIES OF GROWTH POINTS IN THE PLANNING PROCESS ON THE EXAMPLE OF SMALL BUSINESS

In the Russian Federation, dynamics of deterioration in economic conditions of development of business is steadily observed recently. Against falling of consumer, demand the role of optimum and rational redistribution of resources increases in business. All this, sets thinking any subject of small business on his existence in the current economic realities and on ways of effective planning of resources.

Keywords: process, small business, planning, growing point, business plan.

Малый бизнес является основой для устойчивого развития любой экономики. Малое предпринимательство создает повсеместно рабочие места, эффективно применяет технологические новинки, в том числе, выполняет функцию самозанятости населения, в рамках малого бизнеса наблюдается быстрая реакция обратная связь на удовлетворение изменяющихся требований потребителей.

Предпринимательский класс в нашей стране представляют собой представители развития сервисных функций и технологий в экономике Российской Федерации. Люди, идя на риск всем или частью своего накопленного капитала, развивают данную страну, удовлетворяя различные первичные и вторичные потребности граждан.

Малый бизнес способствует появлению в рыночной экономике сильной конкуренции, что позволяет в дальнейшем определить ее эффективное рыночное равновесие.

Создание малого бизнеса, как предприятия, представляющего собой организацию предпринимательской деятельности, невозможно без методических процессов и грамотного планирования для малого предпринимательства.

Данное исследование было проведено исходя из того, что в условиях эффективного рынка не всегда возможно достичь стабильного развития, если не прогнозировать эффективного развития, не аккумулировать постоянную информацию о собственном состоянии и перспективах, о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов и т.д.

Целью исследования является выявление особенностей точек роста (показателей успеха) в процессе планирования на примере малого предпринимательства.

В данной статье будут рассмотрены ключевые показатели успеха и грамотного планирования малого бизнеса, на основе которых принимаются важные решения.

На текущий момент значительная часть малых коммерческих фирм не имеет декларированного и закрепленного внутренними документами планирования развития своей экономической деятельности.

Планирование, как правило, в малых организациях заменяется на скоротечные решения собственника в отношении той или иной проблемы, областью которых является незначительный короткий срок. Отсутствие планирования обусловлено постоянным изменением рыночной ситуации в стране. Но отдельные аспекты планирования все же остаются на длительное время.

Гипотеза данного исследования состоит в том, что изначально, у молодого бизнесмена нет четкого представления о том, как именно будет и должно развиваться его собственное дело, а главное каким образом добиться успеха. Неструктурированный бизнес с самого начала влечет за собой нестабильность и упущенную экономическую выгоду.

В качестве методов для исследования были использованы неформальный опыт представителей малого бизнеса города Владивостока, информационные ресурсы для малого бизнеса [1], также были использованы аналитические материалы следующих авторов А.П. Полякова [2], О.Н. Бекирова [3].

Неотъемлемым элементом планирования бизнеса на краткосрочную и долгосрочную перспективу является составление бизнес-плана, который позволяет малому бизнесу эффективно им управлять и является практическим руководством для ожидания экономических показателей своей фирмы. Для деятельности предпринимателя в условиях привлечения кредита необходимо наличие бизнес-плана, который является объективным доказательством серьезности намерений и подтверждением для кредитных организаций. Поиск партнеров и инвесторов также требует наличия бизнес-плана, так как он дает обоснованную оценку перспектив развития фирмы, что позволяет инвесторам получить достоверную информацию о спланированной деятельности на ближайший период и определить насколько данный бизнес проект имеет экономически эффективный результат.

Грамотное составление бизнес-плана для достижения экономически эффективного результата проекта и развития организации непосредственно зависит от определенных точек роста (факторов успеха). Владельцы и руководители малого бизнеса ищут возможности для роста своих предприятий. Возникают ситуации, когда организации не справляются с новыми планами и процессами. В таком случае для малого бизнеса необходимо исключить растрачивание своих ресурсов, тем самым ориентируясь на постоянный поиск внутренних возможностей. [4] На основе этого были сформулированы точки роста, на которые следует делать упор для малого предпринимательства:

1. Расширение предоставляемых услуг. Дополнительный сервис привлекает больше внимания потребителя на тот или иной товар. Выполнение сопутствующих услуг для потребителя является определенным воздействием для приобретения продукции данной компании.

2. Продвижение в сети Интернет. На сегодняшний день одной наружной рекламы для обширного предпринимательского рынка недостаточно. Точка роста сейчас находится в сети Интернет, так как это ведет к распространению предпринимательской деятельности на масштабном уровне. Случайно увиденное предложение о том или ином бизнесе привлекает еще больше людей. Очень заметно, как продвижение в сети способствует развитию и меняет доход организаций в лучшую сторону.

3. Обучение персонала. Обученные кадры являются залогом повышения успеха организации. В большинстве случаев организации опасаются обучать персонал, так как на это приходится расходовать и тенденцию ухода персонала после обучения. Как правило, обученный сотрудник становится крупным специалистом и от этого требования возрастают, возникает желание перейти в организацию, где он сможет добиться большего успеха и показать себя. Это

имеет место быть, но для начала, хорошо обученный сотрудник принесет максимальный результат для данной компании и обучение окупится.

4. Партнерства. Этот способ также обеспечивает рост малых предприятий и заключается в сотрудничестве с крупными предприятиями. Например, малое предприятие продает товар или предоставляет услуги необходимые крупному предприятию. Таким образом, одна компания получает престижную репутацию, а другая – больше потребителей.

5. Продажи. Важным моментом является обработка необходимой информации и ведение статистики продаж, что обеспечивает существенный рост продаж. Точная информация о происходящих продажах, дает возможность понять какие группы людей имеют спрос на данный вид продукции или услуг. Исходя из этого предприятие получает возможность ориентироваться на различные «аудитории», тем самым повышая свои продажи за счет более глубокого вникания в этот процесс.

На рис. 1 представлена матрица точек роста в процессе планирования.

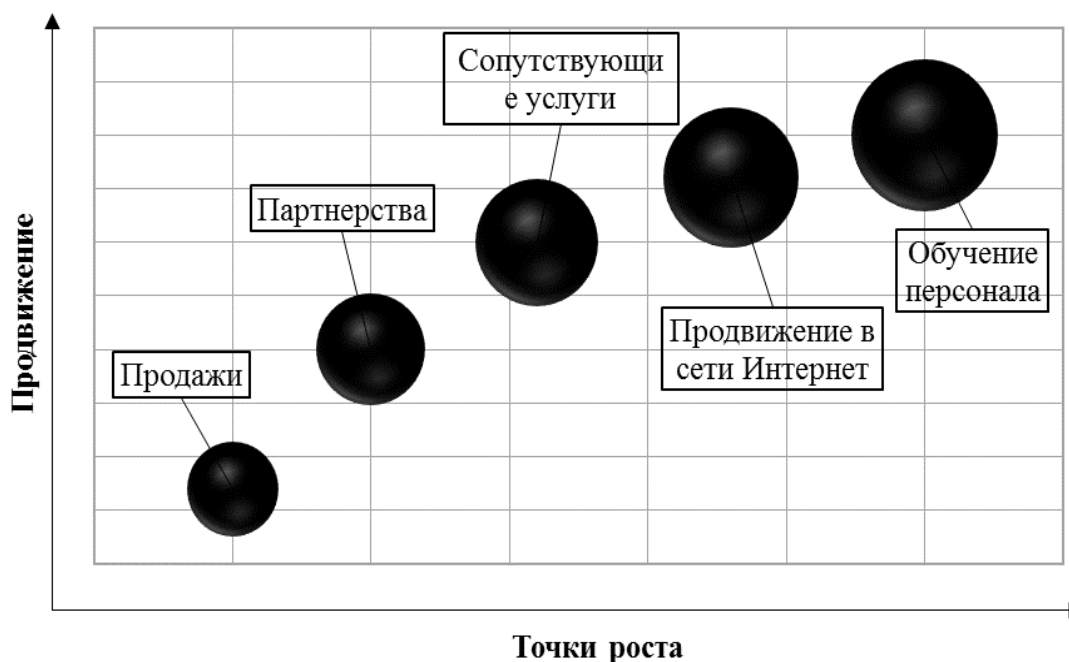


Рис. 1. Матрица точек роста в процессе планирования для малого бизнеса

На рис. 1 можно увидеть, как в процессе планирования распределяются точки роста по масштабу влияния на развитие организации. Точки роста в матрице расположены по значимости. Самым не значительным способом достижения успеха является точка роста «продажи». На это влияет то, что следить за статистикой продаж является сложным процессом и мало предприятий это учитывают. Точка роста самого большого размера соответствует фактору «обучение персонала», так как сотрудник, являющийся специалистом своего дела, самый значимый фактор для эффективного планирования развития бизнеса. Такие показатели как партнерства, сопутствующие услуги и продвижение в сети Интернет следуют друг за другом и оказывают свое влияние на процесс планирования в значительной мере.

В ходе исследования были рассмотрены также особенности функционального подхода к формированию процесса планирования бизнеса в сфере малого предпринимательства. Схема выделенных функций представлена на рис. 2.

1. Стратегическая, то есть конкретный бизнес- план для малого бизнеса может служить основанием для понимания того, как создавать бизнес, что его клиент и как им управлять.

2. Функция условного планирования, на которой лежит контроль на внутренних операционных процессах, также позволяет осуществлять моделирование разных вариантов дальнейшей деятельности.

3. Функция финансирования, т.е. привлечение различные финансовых инструментов.

4) Инвестиционная функция, практика которой в привлечении новых участников бизнеса, желающих разделить с ним предпринимательские риски ради будущей экономической выгоды.

5. Организационная функция, влияние которой заключено в координации действий, повысить информативность всей активности общества внутри организации [3].



Рис. 2. Схема формирования процесса планирования в системе управленческих функций

Еще одним критерием успеха эффективного планирования при разработке бизнес-плана является необходимость учесть и сбалансировать интересы всех участвующих сторон:

- инвесторов малого бизнеса;
- кредиторов, партнеров, заинтересованных в возврате вкладываемых средств с прибылью;
- различных органов исполнительной власти, которые четко имеют приоритеты его развития в конкретных отраслях для своего региона;
- потребителя.

Планирование становится не только методом создания нового предприятия, но и инструментом прогноза результатов деятельности предприятия и управления [5].

Для того чтобы малый бизнес нормально функционировал и эффективно развивался (неэффективны сделки слияния и поглощения) на рынке РФ, являлся платежеспособной организацией, государство каждый год создает различные программы поддержки малого и среднего бизнеса.

Для того, чтобы получить конкретное государственное финансирование, в определенных случаях для развития предприятия необходимо будет проработанный бизнес-план для подтверждения законности. В планировании присутствует важность использования бизнес-плана

Бизнес-план является внутренним документом и используется также при в поиске и установлении экономических связей с разными субъектами экономической деятельности в его сегменте:

- посредниками в реализации продукции предприятия;
- поставщиками сырья, материалов, топлива, оборудования.

Необходимость неукоснительного выполнения итогов планирования заключена в том, что в его процессе анализируются различные варианты тех или иных будущих состояний компании, производится перебор вариантов отдельных управленческих решений в условно-разных экономических процессах развития экономической ситуации в данном сегменте малого предпринимательства.

Малый бизнес будет готов в будущем к тому, как компания будет управлять своим бизнесом в зависимости от того, какие факторы будут влиять на ее экономическую деятельность.

Организации в сфере малого бизнеса вынуждены планировать свою деятельность, чтобы развиваться. Исходя из проведенных исследований можно сделать вывод, что предприятия,

имеющий успех, осуществляют планирование обязательно и используют его при принятии управленческих решений.

Планирование для малого бизнеса, согласно нормам корпоративного права, включают в себя логику построения ключевых показателей, а именно:

- оценка текущей ситуации на рынке и доля организации на этом рынке;
- декларация конкретных целей достижения в виде финансовых и производственных результатов малого бизнеса;
- выбор ориентира деятельности и управленческих решений в целях выполнения конкретных финансовых и производственных результатов.

Точки роста, как ключи успеха грамотного и эффективного планирования являются важным элементом управления деятельностью малого и среднего бизнеса так как выполняют группу конкретных действий, охват которых наибольшее значение выражен в следующих этапах:

- анализ текущей ситуации,
- текущее планирование действий;
- последующая их реализация;
- постоянный непрерывный контроль.

На рисунке 3 показана взаимосвязь планирования и принятия на ее основе управленческих решений в малом бизнесе.



Рис.3. Взаимосвязь планирования и принятия управленческих решений в малом бизнесе

Малый бизнес требует пристального и внимательного менеджмента, нежели крупный и средний бизнес. Выше изложенные связи зависят от точек роста (факторов).

В условиях рыночного типа хозяйствования наиболее эффективно функционирующими предпринимательскими структурами становятся малый бизнес, который четко знает, как эффективно управлять своими незначительными средствами и капиталом.

Адекватное формирование процесса планирования для малого предпринимательства и успешное использование его в итоге дает сократить время обратной связи при принятии управленческих решений, что существенно повышает конкурентные преимущества на рынке для данного бизнеса [2].

Трудность в эффективном осуществлении процесса планирования заключена в том, что малые бюджеты или источники собственных средств, не предполагают создание большого числа структурных подразделений в составе малого бизнеса

В то же время, возможна такая ситуация, когда организация бизнеса в форме малого предприятия обусловлена наличием необходимых средств и ресурсов, и его успешное функционирование может стимулировать дальнейшее расширение компании. В этом случае малое предприятие можно считать лишь переходной формой организации компании, и целью ее работы является ее рост. В таком случае стратегическое планирование должно строиться исходя из кардинально других принципов, не как фактор взаимодействия с будущим рыночным состоянием, а как фактор доведения компании до ее следующего состояния. То есть все стратегические решения должны приниматься с учетом того состояния компании, которое она желает достигнуть [6].

На основе этого были выявлены негативные тенденции в развитии малого предпринимательства в стране: уменьшение размера предприятий, снижение рентабельности производства и увеличение убыточных предприятий, неудовлетворительное финансовое состояние.

Результат исследования состоит в том, что снижением влияния данных негативных факторов является применение планирования с помощью выделения наиболее эффективных точек роста в процессе планирования на примере малого предпринимательства.

Непредсказуемая экономическая ситуация в Российской Федерации обязывает производить постоянный учет динамики рыночных изменений. С этой целью в исследовании производится количественная и качественная оценка степени риска, требующая непосредственного учета при планировании.

Все успешные предприниматели, такие как Олег Дерипаска, индустриальный магнат, говоря о том, что единственным верным и успешным выходом из ситуации экономического кризиса является то, что бизнесу, включая малый, необходимо контролировать свои издержки.

Невозможно представить контроль издержек без четкого представления краткосрочных целей реализации продукции, конкретных объемов реализации, объемов хранения и последующих издержек на хранении, посредством соблюдения выделенных эффективных точек роста в процессе планирования бизнеса.

Данные выводы подтверждают, что ключевой момент состоит в том, что быть готовым к тяжелым макро и микроситуациям для бизнеса является сложным и в тоже время важным процессом. Перспективой для следующего исследования является то, как можно спланировать малый бизнес при его активном развитии помощью запуска собственной франчайзинговой сети.

1. Организация малого бизнеса [электронный ресурс] // Малый бизнес – Режим доступа: <http://111999.ru/category/organizaciya/page/3/> (дата обращения: 3.04.2016).

2. Полякова, А.П. Методы анализа деятельности малого бизнеса в РФ / А.П. Полякова // 2014. – 312 с.

3. Бекирова О.Н. Бизнес-планирование / О.Н. Бекирова, С.А. Баркалов, М.Л. Бурлаков // Министерство образования и науки РФ, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2010.

4. Точки роста для малого бизнеса [электронный ресурс] // Стратегическое планирование. – Режим доступа: <http://stratego.ru/inplan/tochki-rosta-malogo-biznesa.html> (дата обращения: 5.04.2016).

5. Кузнецова, Е.В. Особенности развития предпринимательства в России / Е.В. Кузнецова, М.С. Агафонова // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 136–137.

6. Кукушкина, Е.А. О развитии системы малого предпринимательства в РФ: учебник / Е.А. Кукушкина –М., 2013. – 125 с.

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ (ТОР) В РОССИИ: НОВЫЙ ВИД «ДИАЛОГА» МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ ИЛИ ОЧЕРЕДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЖЕКТ?

Д.П. Мусиенко

аспирант 1 курса, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для современной России актуальной является проблема формирования рыночной экономики, предполагающей активную вовлеченность в процесс международного разделения труда. Важнейшими задачами остаются реструктуризация, диверсификация, повышение конкурентоспособности экономики, а также создание производств, выпускающих качественные и востребованные рынком товары. Одним из инструментов достижения этих целей является создание специальных экономико-правовых режимов – СЭЗ, ОЭЗ, ТОР.

Ключевые слова и словосочетания: *свободные экономические зоны, особые экономические зоны, территории опережающего развития, инвестиции, Россия.*

TERRITORIES OF PRIORITY DEVELOPMENT IN RUSSIA: A NEW KIND OF COOPERATION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS OR ANOTHER ECONOMIC FAILURE?

D.P. Musienko

1-st year PhD-student, Department of International Business and Finance

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

The problem of formation the market economy implying an active involvement of the country in the international division of labor process is significant for modern Russia. Restructuring, diversification, improving the competitiveness of the economy and the creation of industries producing high-quality and marketable products are still the most important tasks for Russian business and government. Creation of special economic and legal regimes supposed to be the main tool of achievement aforesaid objectives.

Keywords: *free economic zones, special economic zones, territories of priority development, investments, Russia.*

*...И вообще хватит с нас государственной деятельности.
Пора заняться делом...*

И. Ильф, Е. Петров

Термин «свободная экономическая зона» носит собирательный характер и включает различные типы зон (до 90), встречающиеся в мировой практике. В практике разных стран эти зоны имеют разные термины, в том числе специальные экономические зоны в Китае, территории особого режима в ряде стран Латинской Америки, зоны свободного предпринимательства в ряде стран Западной Европы. В практике СССР и России СЭЗ получили название особых экономических зон (ОЭЗ) [1].

Из истории становления ОЭЗ в России ясно, что уже в период до революции 1917 г. активно использовались так называемые зоны совместного предпринимательства как форма привлечения иностранного капитала. Также, в тот период времени на территории Российской империи действовали «свободные порты» – территории беспрошленного складирования това-

ров на период поиска покупателей. В 1817 г. статус «свободного порта» получила Одесса, в 1862 г. такой статус получил г. Владивосток [2].

В 1988 году разработана концепция создания СЭЗ двух типов: зон свободного предпринимательства и комплексных экономических зон – крупных по размеру территорий импортозамещающего характера. Были созданы СЭЗ «Алтай», СЭЗ «Янтарь», СЭЗ «Садко», СЭЗ «Находка», СЭЗ «Сахалин» и другие. В результате, в СССР были созданы 11 СЭЗ, совокупная территория которых составила 1/3 всей территории СССР (7%), или 1 млн. кв. км, с населением в 18,5 млн. человек, причем функционировало из них менее 5%.

В 1994 г. разработана концепция создания зон небольших по размеру территорий до 1–2 кв. км, анклавного характера и экспортоориентированных СЭЗ. Так, было принято решение о создании первой в стране офшорной зоны в Ингушетии на основе Постановления Правительства России «О зоне экономического благоприятствования на территории Ингушской Республики» в порядке эксперимента в период с 1 июля 1994 г. по 1 июля 1995 г.

В 2005 г. вступил в силу Федеральный Закон от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который предполагает качественно новый формат развития и функционирования особых экономических зон в РФ. За «дело» взялось ОАО «Особые экономические зоны» (ОАО «ОЭЗ»), 100% акций которого принадлежат, тем не менее, государству.

Согласно закону, под особой экономической зоной понимается определяемая Правительством РФ часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Законом определено 4 типа особых экономических зон:

- промышленно-производственные ОЭЗ;
- технико-внедренческие ОЭЗ;
- туристско-рекреационные ОЭЗ;
- портовые ОЭЗ [3].

Согласно данным ОАО «ОЭЗ», целями создания особых экономических зон в России также остаются: развитие высокотехнологичных отраслей экономики; развитие импортозамещающих производств, разработка и производство новых видов продукции; расширение транспортно-логистической системы; развитие туризма и санитарно-курортной сферы. К настоящему времени в России созданы 33 особых зон [4].

По официальным данным Правительства РФ на территории ОЭЗ всех типов на 1 января 2016 года зарегистрировано 435 резидентов (порядка 70 резидентов с участием иностранного капитала из 29 стран мира), в том числе в 2015 году привлечено 114 новых инвесторов с общим объёмом заявленных инвестиций 102 млрд рублей. Среди них есть такие транснациональные гиганты как Yokohama, Itochu, Sojitz, Air Liquide, Bekaert, Rockwool, Novartis, Plastic Logic, NSN, Arkray. Объём инвестиций, в том числе капитальных вложений, осуществлённых резидентами ОЭЗ, составил 177,6 млрд рублей, в том числе за 2015 год – 25 млрд рублей. Объём товаров (услуг), произведённых (оказанных) резидентами ОЭЗ, за 2015 год составил более 35 млрд рублей. Порядка 3 тыс. рабочих мест создано резидентами ОЭЗ за 2015 год. Объём налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней, за 2015 год составил 5 млрд рублей [5].

В связи с присутствием в российских ОЭЗ транснациональных компаний, формирование ОЭЗ теперь происходит на основе использования лучшего мирового опыта в области развития и управления особыми экономическими зонами, в частности, по кластерному принципу. Кластер – это консолидированная в одном месте группа организаций, тесно взаимосвязанных между собой. В рамках ОЭЗ создаются такие кластеры, как автомобильный, ИТ (IT) и телеком кластер, туристический, фармацевтический кластеры, кластер машиностроения и приборостроения [4].

Однако по данным Минэкономразвития РФ на 03.10.2014 год, самыми «удачными» ОЭЗ в России признаны лишь промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны, сумевшие привлечь большую часть всех инвестиций – 214 из 354 резидентов. Большинство туристско-рекреационных и портовых зон, наоборот, так и не нашли резидентов [6].

Российским экспериментам с особыми экономическими режимами исполнилось уже более 20 лет, а экономический эффект от создания столь большого количества ОЭЗ для территорий и страны в целом также весьма невелик, как и при СССР. С чем это связано теперь?

Предлагаю сформулировать некоторые главные проблемы, связанные с созданием, деятельностью и государственным регулированием ОЭЗ в России после 2005 года:

1. Отсутствие четко сформулированных целей создания ОЭЗ, соответствующих как интересам и нуждам региона, так и федерации в целом;

2. Институциональная проблема. Задействовано много управляющих и контролирующих органов. Так, только в Приморском крае РФ созданы такие современные институты развития, как Корпорация развития Приморского края, Центр развития экспорта, Совет по привлечению инвестиций при губернаторе Приморского края, Гарантийный Фонд, Инвестиционное агентство. Государственное регулирование на территории ОЭЗ должно решать всего две задачи: максимально облегчить и упростить инвесторам ведение бизнеса и обеспечить соблюдение законности. Фактически же резиденты сталкиваются с широким спектром бюрократических и формальных сложностей, замедляющих процесс вхождения в ОЭЗ;

3. Непонимание конкретных функций нового образования между руководящими органами ОЭЗ в регионах и руководителями территорий-реципиентов ОЭЗ. Руководители регионов видят, как правило, в таких зонах лишь выгоду – перспективу полного или частичного освобождения от налогов. Они полагают, что ОЭЗ помогут избавиться от проблем, решить которые сами они не в силах из-за плохого состояния инфраструктуры, развала производства, безработицы, тяжелой социальной обстановки, экологической проблемы и других. Тем временем ОАО «Особые экономические зоны» ставит другие, вышеуказанные в статье цели;

4. Проблема своевременного предоставления инфраструктуры для резидентов ОЭЗ. В частности, существует ряд примеров, непосредственно доказывающих то, что хотя законодательно все ОЭЗ и обязаны быть оснащены всей необходимой инженерной, транспортной и деловой инфраструктурой, фактически же резиденты, после вступления в зоны, остаются ни с чем. Так, Д. Масловский, генеральный директор ЗАО «Советско-Гаванский морской торговый порт» обращает внимание на следующее обстоятельство: «В Законе №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» указано, что государство выдаёт технические условия на подключение резидентов к инженерно-техническим сетям. Но сегодня нам говорят, что к инженерно-техническим сетям относится всё что угодно, только не железная дорога. Развитие бизнес-проектов тормозится транспортной инфраструктурой. Инвесторы не будут вкладывать деньги, не имея гарантии, что груз к ним приедет» [7];

5. Проблема разумного ограничения как размера земель, предоставляемых резидентам ОЭЗ, так и начальных вложений на обустройство их инфраструктуры, связанная с острой нехваткой инвестиционных средств. Как показывает мировой опыт, большая часть успешно действующих в мире ОЭЗ ограничена пределами предприятия, а не территориями в несколько сот гектар, как регламентировано в российском законодательстве;

6. Склонность к коррупции и криминалу со стороны части местных предпринимателей и чиновников;

7. Превращение системы предоставляемых ОЭЗ льгот из механизма компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих факторов развития в главный инструмент реализации сравнительных преимуществ конкретной территории [8];

8. Упущение необходимого подготовительного периода, в ходе которого должна быть создана производственная и хозяйственная инфраструктура и сформирован портфель потенциальных инвесторов;

9. «Национальные особенности». Д. Масловский отмечает: «В нашей стране уникальные правила. Бизнесмен, который хочет построить промышленный объект, самостоятельно занимается его подключением ко всем сетям. Отсюда появляются бешеные тарифы на так называемую услугу по подключению» [7].

Для борьбы с вышеперечисленными проблемами за последние годы в России было проведено большое количество реформ – как законодательных, так и социальных. По данным Министерства экономического развития РФ на 1 января 2016 года, Россия является 9-м крупнейшим внутренним рынком мира (потребительские расходы составляют 70-75% доходов населения), признанным лидером в области науки и математики, 6-ой в мире экономикой по объему ВВП (2,5 млрд. долл. США по ППС). По прогнозу МВФ к 2017 г. номинальный размер ВВП России составит 3,3 трлн. долл. США. Также, за последние несколько лет Россия поднялась на 4 позиции в рейтинге экономик «Doing Business» и вошла в число 25 стран по прогрессу в улучшении инвестиционного климата [9].

Правительством РФ были приняты новые инициативы, направленные на повышение конкурентоспособности страны, такие как усиление борьбы с коррупцией на всех уровнях исполнительной власти, ввод механизма аттестации правоохранительных органов; усиление мер по защите интеллектуальной собственности; вступление России в ВТО; разработка в 2010 году «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года» Министерством экономического развития РФ [10].

Однако, при всей проделанной работе со стороны государства, очевидно, что проблемы, выявленные выше, весьма схожи с теми проблемами, которые существовали и при реализации проектов самых первых российских СЭЗ в период до 2005 года. В соответствии с данными Минэкономразвития РФ на 19 декабря 2014 года, такой целевой индикатор «Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года», как «инновационный бизнес», на 8 частей из 14 не выполнен [11]. Обратимся к отчету Счетной палаты России по проверке управления особыми экономическими зонами и расходования выделенных бюджетных средств. Всего за 7 лет государство вложило в ОЭЗ почти 122 млрд руб. Из них свыше 94 млрд руб. составляют взносы в уставные капиталы управляющих компаний, 27,5 млрд руб. направлено регионами напрямую на строительство отдельных объектов. Фактически к 2013 г. управляющими компаниями были выполнены работы на сумму 52 млрд руб., что составляет всего 26% ожидаемой до 2017 г. стоимости строительства, а с учетом работ, оплаченных регионами, – около 40% стоимости. Экономическая эффективность ОЭЗ составила лишь 80 коп. на 1 руб [12]. Это доказывает недостаточность мер по внедрению ОЭЗ, принятых ранее, и необходимость выбора других методик и проведения качественно новых реформ институционального и правового порядка для успешной реализации законов и проектов по внедрению ОЭЗ с учетом институциональных, региональных, экономических и персональных особенностей конкретной территории-реципиента ОЭЗ.

Фактически, федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» – тот первый важный документ, который предполагал переход ранее действующих на территории СССР и России СЭЗ на качественно другой уровень их ответной экономической эффективности, под новым «специальным» названием – особые экономические зоны. Но так ли это? Возможно, повышение уровня эффективности работы ОЭЗ остается лишь прописанным на бумаге, а не на деле?

Автор статьи склонен ответить на этот вопрос вторым вариантом, так как в недалеком прошлом, 29 декабря 2014 г., был издан очередной закон, ФЗ N 473 ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», создающий, якобы, другой, «особый» вид ОЭЗ, специальный правовой режим «Территории опережающего развития (ТОР)» на территории Дальневосточного Федерального округа. ТОР – это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности [13]. В частности, предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры. Они образуются не только в целях развития отраслей экономики и привлечения инвестиций, но и для создания комфортных условий проживания населения. Однако первое, что бросается в глаза при прочтении ФЗ №473 – почти 80% норм этого акта прямо заимствовано из закона «Об особых экономических зонах в РФ». Чтобы стать резидентом ТОР, необходимо пройти бюрократическую процедуру в управляющей компании, очень похожую на аналогичный механизм получения статуса резидента в ОЭЗ, а предоставляемые резидентам налоговые преференции весьма схожи с преференциями, предоставляемыми для резидентов ОЭЗ (табл. 1).

Согласно данным таблицы 1, период, на который создаются ТОР равен 70 годам, а не 49, как для ОЭЗ; разрешается разработка месторождений полезных ископаемых и производство подакцизных товаров, что практически полностью запрещено в ОЭЗ (за исключением производства легковых автомобилей и мотоциклов). На этом значительные различия заканчиваются. Однако снова создана специальная управляющая компания под названием ОАО «Корпорация развития Дальнего Востока», со своим не менее громоздким штатом служащих, 100% акций которой также принадлежит государству – Правительству Российской Федерации. Расходы на содержание новых «институтов развития» вполне могут оказаться больше, чем уровень частных инвестиций, в которых так нуждаются регионы.

Сравнительная характеристика резидентов ТОР и ОЭЗ

Вид налога, страховые взносы	Статус инвестора, преференции (с учетом изменений, вступивших в силу с 01.01.2016 года)		
	Общие условия	Резидент ТОР (70 лет)	Резидент СЭЗ (49 лет)
Разработка месторождений полезных ископаемых, производство подакцизных товаров	+	+	-
Налог на прибыль:	20%	0% – 5 налоговых периодов (НП) 12% – в следующих 12 НП	2% – 5 НП 12% – следующие 5 НП
- федеральный налог	2%	0% – 5 НП	Нет особенностей
- региональный налог	18%	0% – 5 НП 10% – следующие 5 НП	0% – 5 НП 10% – следующие 5 НП
Налог на имущество	2,2%	0% – 5 лет 0,5% – следующие 5 лет	0% – 10 лет
Земельный налог	Не более 1,5%	0% – 3-5 лет	0% – 5 лет
Страховые взносы	30%	7,6% – 10 лет	7,6% – 10 лет

Источник: <http://erdc.ru>

Не целесообразнее ли было внести нужные изменения в уже существующий закон об особых экономических зонах, нежели создавать отдельный закон, специальные уполномоченные органы управления, дополнительные наблюдательные советы, ведь все это стоит немалых временных и финансовых затрат? За всеми этими непроработанными и коррупционными институциональными нагромождениями теряется основная цель законов – развитие регионов России как инвестиционно-привлекательных территорий РФ для жизни и бизнеса. Вместо резидентов в центре внимания законодателя почему-то управляющие компании, на первом месте – личные выгоды, а не интересы экономик территорий, нуждающихся в развитии. И никто не гарантирует, что в ближайшем будущем не будут созданы другие, еще более «особые» экономико-правовые режимы, создающие условия для опережающего развития малоразвитых территорий России. Что ж, как уже не в первый раз, «берем» количеством, а не качеством.

1. Костюнина, Г.М. Свободные экономические зоны в мире и России / Г.М. Костюнина // М.: МГИМО (У) МИД России, каф. МЭО и ВЭС МГИМО(У) МИД России, 2008. – 139 с.

2. Дышин, А.В. Мировой опыт свободных экономических зон и проблемы развития малых городов Российской Федерации / А.В. Дышин, А.А. Маякова, В.А. Осипов // Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2011. – 240 с.

3. Об особых экономических зонах в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 13.07.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Россия. Особые экономические зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusez.ru> (дата обращения 22.05.2016).

5. Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/22711/>.

6. Презентация для инвесторов [Электронный ресурс]: Министерство экономического развития РФ. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/main/index> (дата обращения 22.05.2016).

7. Гольдберг О. В мире функционирует больше тысячи особых экономических зон, в России же их развитию, как всегда, мешают «национальные особенности» / О. Гольдберг. – М.: изд-во ДВ-РОСС. – 2011. – № 2. – С. 12–16.

8. Место и роль особых экономических зон в развитии мирового хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/BsuQnKsWODM/all.html> (дата обращения 24.05.2016).

9. Годовой отчет ОАО «Особые экономические зоны» за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russez.ru/doc/doc.asp?obj=117890> (дата обращения 24.05.2016).

10. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года / Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р. – 134 с.

11. Дворкович, А. Доклад о реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года / А. Дворкович // Минэкономразвития РФ. – М., 2014. – 22 с.

12. Максимов, В. Помогут ли ТОРы Дальнему Востоку? / В. Максимов // Рынок ценных бумаг. – №4. – 2015 год. – С.57-60.

13. О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК: 332.133.6

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ ЕВРОПЕЙСКОЙ КЛАСТЕРНОЙ ОБСЕРВАТОРИИ

Е.В. Пак

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики сервиса
Россия. Владивосток*

Проблема выявления предпосылок для создания кластеров является одной из наиболее сложных в современных условиях экономики Приморского края. В данной работе проведен обзор методологии Европейской кластерной обсерватории для идентификации и оценки потенциальных кластеров.

Ключевые слова и словосочетания: региональные кластеры, специализация региона, идентификация, вид экономической деятельности, коэффициент локализации.

IDENTIFICATION OF POTENTIAL CLUSTERS IN PRIMORSKY KRAI USING THE METHODOLOGY OF EUROPEAN CLUSTER OBSERVATORY

E.V. Pak

3d course bachelor, Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The problem of detection of prerequisites for creation of clusters is one of the most difficult in modern conditions of economy of Primorsky Krai. In this work the review of methodology of the European cluster observatory for identification and an assessment of potential clusters is carried out.

Keywords: regional clusters, the region's specialization, identification, sector, localization rate.

На сегодняшний день формирование и развитие кластеров становится частью стратегии развития регионов. Так, в законе Приморского края № 324 – КЗ от 2008 года в качестве одной из стратегии развития Приморского края до 2025 года является создание кластеров, которые в дальнейшем стали бы локомотивом развития Приморского края.

Термин «кластер» впервые был введён профессором Гарварда Майклом Портером. Кластер – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, научно-исследовательских университетов, банков и т.д.), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [1].

Чтобы выявить – предприятия какой отрасли подлежат к интегрированию в потенциальный кластер, необходимо определить ключевые виды экономической деятельности, т.е. определить специализацию Приморского края. Специализация способствует увеличению производства, повышению качества выпускаемой продукции, что, в свою очередь, приведёт к увеличению доходов в бюджете.

Чтобы выявить специализацию Приморского края была использована Методология Европейской кластерной обсерватории для идентификации и оценки потенциальных кластеров. Данный метод предполагает расчёт коэффициента локализации, который позволит определить специализацию Приморского края. Коэффициент локализации находится по следующей формуле 1:

$$LQ = \frac{\frac{Emp_{ig}}{Emp_g}}{\frac{Emp_i}{Emp}} \quad (1)$$

В качестве данных для расчёта коэффициента локализации по видам экономической деятельности в Приморском крае были использованы такие показатели как:

Emp_{ig} – количество занятых в секторе экономики I в регионе g;

Emp_g – общее количество занятых в регионе g;

Emp_i – количество занятых в секторе экономики I;

Emp – общее количество занятых в стране [2].

Результаты расчёта коэффициента локализации по отраслям в Приморском крае.

Таблица 1

Результаты расчёта коэффициента локализации в Приморском крае

Вид экономической деятельности	Коэффициент локализации		
	2005	2010	2014
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство	0,86	0,95	0,96
Добыча полезных ископаемых	0,75	0,6	0,64
Обрабатывающие производства	0,7	0,69	0,66
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,33	1,25	1,26
Строительство	0,67	0,78	0,7
Оптовая и розничная торговля	1,02	0,97	0,99
Гостиницы и рестораны	1,52	1,29	1,33
Транспорт и связь	1,32	1,36	1,35
Операции с недвижимым имуществом	0,83	0,72	0,75
Образование	0,92	0,9	0,92
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,98	0,87	0,87
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,92	0,9	0,83

Используя статистические данные [3], рассчитаны значения коэффициентов локализации предприятий по видам экономической деятельности для Приморского края за 2005, 2010 и 2014 гг.

Если коэффициент локализации больше единицы, то данная отрасль превалирует в экономике региона (по сравнению с отраслевой структурой страны). Кластерные группы, коэффициент локализации которых больше 1, являются значимыми. Т.е. такие отрасли, как Сельское хозяйство, торговля, туризм, транспорт и связь являются лидерами по данному показателю с соответствующими значениями: 0,96, 1,26, 1,33 и 1,35.

Однако, необходимо проанализировать состояние данных отраслей на сегодняшний день.

Сельское хозяйство является одним из основных секторов экономики Приморского края. Это объясняется тем, что данный регион затрагивает широкий спектр климатических зон, который предполагает благоприятные условия для возделывания практически всех культур, включая теплолюбивые: рис, бахчевые, баклажаны, перец. В крае также активно развиваются мясомолочное животноводство, клеточное звероводство, оленеводство (пятнистые олени), пчеловодство.

Кроме того, Приморский край является одним из самых перспективных субъектов Российской Федерации для развития промышленного рыбоводства. Наличие морских прибрежных зон и внутренних водоемов способствует развитию промышленного рыбоводства (аквакультуры).

По валовому объему производства продукции сельского хозяйства по итогам 2014 года Приморский край занимает 2 место среди субъектов ДФО.

Необходимо особо выделить то, что гостиницы и рестораны так же является приоритетным направлением в развитии экономики Приморского края. В связи с тем, что Владивостоку присвоили статус Свободного порта, Приморский край стал привлекательным для заграничных инвесторов. Считаю целесообразным включить гостиницы и рестораны в рекреационную отрасль, так как они являются неотъемлемой её частью. Кроме того, в федеральную целевую программу по развитию внутреннего и въездного туризма уже внесены три туристических кластера «Изумрудное кольцо», «Приморское кольцо» и «Пидан». Они подразумевают софинансирование из федерального бюджета. При этом у инвесторов, которые хотели бы зайти на нашу территорию, есть право выбора. Первое – быть резидентом Свободного порта, имея ряд налоговых преимуществ. Второе – проекты, направленные на развитие туристической отрасли и увеличение потока туристов, могут рассчитывать на 30% государственного софинансирования на инфраструктуру [4].

Приморский край занимает в транспортно-логистической системе РФ выгодное положение: это регион, через который пролегают транзитные торговые пути между Европой и Восточной Азией, между Северо-Восточной Азией и Северной Америкой. Здесь сходятся все транспортные пути, связывающие порты края, сухопутные пограничные переходы Россия – Китай, Транссиб и государственную трассу Владивосток – Хабаровск.

Поэтому, транспорт так же является ведущим сектором экономики Приморского края, что объясняется приморским положением региона и близостью динамично развивающихся стран – экономических лидеров Азиатско-Тихоокеанского региона.

1. Понятие «Кластер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prezi.com/xn8hcgxtvkkp/presentation/>.

2. Растворцева, С.Н., Череповская Н.А. «Идентификация и оценка региональных кластеров» / С.Н. Растворцева, Н.А. Череповская // Экономика региона. – 2013. – №4.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>.

4. Туристические кластеры Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primamedia.ru/news/economics/09.12.2015/478066/vladimir-schur-obschepit-oteli-i-akvapark-to-vo-chto-stoit-vkladivat-dengi-v-p.html>.

ОТКРЫТАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ УНИВЕРСИТЕТА ДЛЯ ВЫХОДА В МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

П.В.Петрищев

аспирант кафедры экономики и менеджмента

Н.Н. Масюк

профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента ВГУЭС,
научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматриваются проблемы выхода российских университетов на международный рынок образовательных услуг. Описаны пути их решения с помощью перехода к открытой бизнес-модели.

Ключевые слова и словосочетания: бизнес-модель, интеграция вузов, международное образовательное пространство, интернационализация высшего образования.

THE OPEN BUSINESS MODEL TO ENTER THE UNIVERSITY IN INTERNATIONAL EDUCATIONAL SPACE

P.V. Petrichev

PhD-student of Economics and Management Department

*Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok*

The article describes problems of Russian universities entering the international market of educational services. It describes ways of transition to an open business model.

Keywords: business model, integration of universities, international educational space, the internationalization of higher education.

Российские университеты в настоящее время с неизбежностью поставлены перед необходимостью интегрироваться с зарубежными университетами, что обусловлено все возрастающей конкуренцией на международном рынке образовательных услуг. Вузы вынуждены конкурировать за студента не только со своими соотечественниками, но и с зарубежными университетами, которые предлагают привлекательные образовательные программы во многих сферах. Наряду с сохранением национальных образовательных стандартов университеты должны учитывать мировые тренды, регулярно анализируя опыт лучших университетов мира и изучая опыт лучших практик на основе проведения бенчмаркинг-анализа [1].

Традиционно российское образование считалось чересчур «теоретизированным», оторванным от практики. В настоящее время многие университеты идут по пути интеграции с предприятиями, внедряя модель практико-ориентированного обучения, внедряя практико-интегрированные модели, как это делает Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС) [2].

Однако глобализация заставляет российские университеты интегрироваться не только с бизнес-средой [3], но и с зарубежными университетами, внедряя различные модели международных программ [4].

Однако при выходе на международный рынок российские университеты сталкиваются с проблемой недостаточности ресурсов, динамических способностей и ключевых компетенций, что заставляет их искать зарубежного партнера с учетом их восполнения, вступая в альянсовые взаимоотношения [5], меняя для этого свою бизнес-модель.

Бизнес-моделированием в разное время занимались разные исследователи, в том числе Пол Тиммерс (1998), Джоан Магретта (2002), Эвин Филт (2004) и многие другие. Одним из

первых о бизнес-моделях заговорил Питер Друкер (1994) [6], охарактеризовав бизнес-модель как совокупность предположений о деятельности компании. Существенный вклад в теорию бизнес-моделирования внес Генри Чесбро (2002) [7], определив бизнес-модель как способ, который компания использует для создания ценности и получения прибыли. Однако настоящий переворот в бизнес-моделировании сделали работы Александра Остервальдера.

Наиболее значимой оказалась разработанная Александром Остервальдером совместно с Ивом Пинье [8] канва или шаблон (конфигурация) бизнес-модели, принятая за основу в данном исследовании (рис.1).



Рис. 1. Канва (шаблон) бизнес-модели остервальдера-Пинье

Основными элементами данной бизнес-модели являются: ключевые партнеры, ключевые процессы, ключевые ресурсы, ценностное предложение, технологии клиентских отношений, каналы продвижения, целевые группы потребителей, структура затрат и потоки доходов. Именно эти элементы являются базовыми и присутствуют во всех моделях.

Тем не менее, можно доказать, что ни одна современная организация в настоящее время не работает в рамках одной бизнес-модели, а использует в своей стратегии их комбинацию в зависимости от сфер деятельности.

В нашем случае мы рассматриваем деятельность университета как потенциального субъекта международного образовательного альянса. Поэтому интерес представляют не только базовые элементы, но и дополнительные. Исследования показали, что при вхождении в альянс университет оценивает не только собственные ресурсы, динамические способности и ключевые компетенции, но и определяет, какие из недостающих элементов он может восполнить за счет партнера по альянсу.

Учитывая вышесказанное, можно говорить о том, что в состав шаблона бизнес-модели университета, активно сотрудничающего с зарубежными университетами по всем возможным направлениям, начиная с обменных программ и заканчивая программами «двойных» дипломов, должны входить такие элементы, как ресурсы (используемые и восполняемые за счет партнера), динамические способности (как используемые, так и восполняемые) и ключевые компетенции (используемые или восполняемые).

Бизнес-модель Дарнота-Аугтона (рис.2) частично отражает эти элементы (к примеру, недостающие и создаваемые ресурсы), но не содержит элементов, связанных с динамическими способностями и компетенциями.



Рис. 2. Канва (шаблон) бизнес-модели Дарнота-Аугтона

Поэтому предлагается авторский шаблон или конфигурация бизнес-модели на основе модификации бизнес-модели устойчивого развития Дарнота-Аугтона.

Назовем ее «открытой» бизнес-моделью, соответствующей наивысшему уровню альянсоспособности университета (рис. 3).

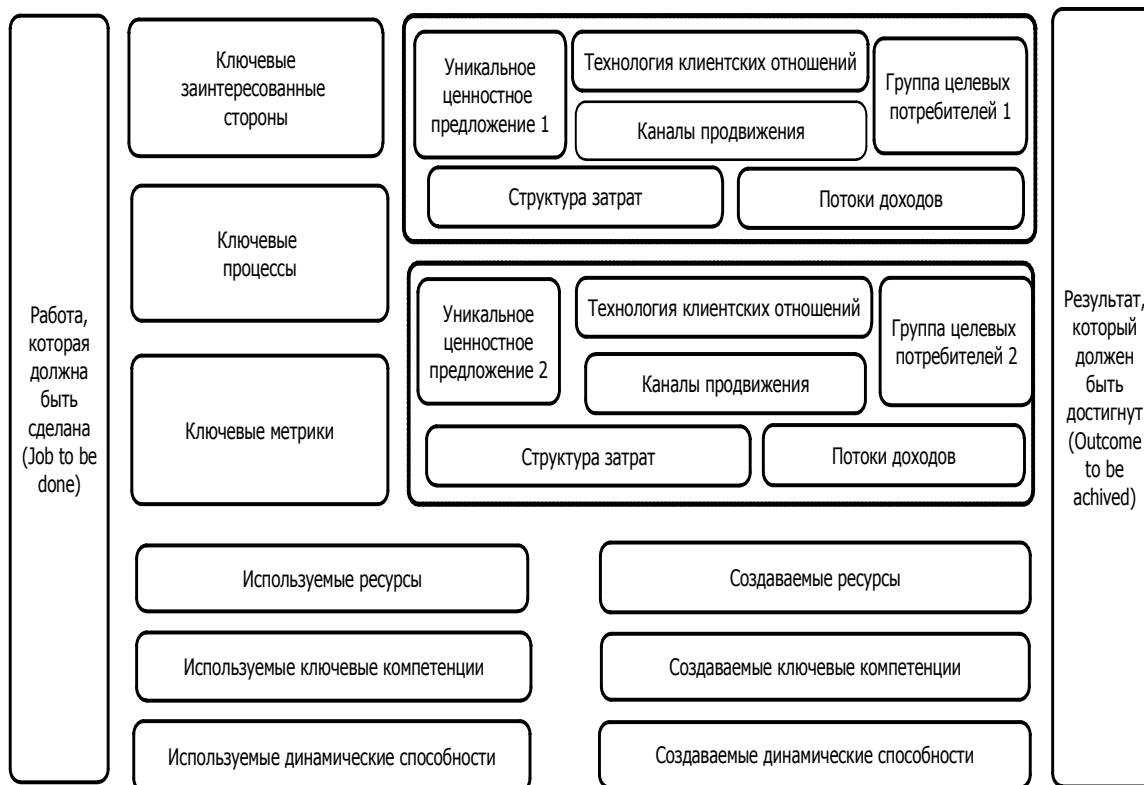


Рис. 3. «Открытая» бизнес-модель университета, соответствующая наивысшему уровню международной альянсоспособности университета

Не останавливаясь подробно на всех элементах бизнес-модели, рассмотрим содержательную составляющую входного и выходного элементов.

Элемент «Работа, которая должна быть сделана (Job to be done)» является стартовым и существенно отличает данную модель от всех предыдущих. Этой отличительной особенностью является установление системных партнерских отношений с рекрутинговыми агентствами. Принцип набора («рекрутинга») студентов через агентства и агентов широко распространен и успешно применяется большинством зарубежных университетов. Российские же вузы с недоверием относятся к рекрутерам как к посредникам, что резко сужает возможности по привлечению студентов в университет, в особенности, иностранных студентов.

Конечная цель деятельности в рамках данной бизнес-модели определяется блоком «Результат, который должен быть достигнут (Outcome to be achieved)» и в нашем случае предполагает полную реализацию программ и выдачу двух (а иногда и трех) дипломов каждым университетом.

ВЫВОДЫ.

1. Бизнес-модель является способом организации бизнеса любой компании и отражает способ получения ценности и предоставления ее потребителю

2. Для выхода на международный рынок образовательных услуг российским университетам необходимо провести «инвентаризацию» своих ресурсов, динамических способностей и ключевых компетенций.

3. Восполнение недостающих ресурсов, динамических способностей и ключевых компетенций может быть достигнуто за счет альянса с зарубежным университетом-партнером.

1. Масюк, Н.Н. Бенчмаркинг как инновационный способ повышения конкурентоспособности университета на международном рынке образовательных услуг / Н.Н. Масюк, П.В. Петрищев // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №6. – С. 447.

2. Якимова, З.В. Практико-ориентированный бакалавриат: опыт управления изменениями в вузе (на примере Владивостокского государственного университета экономики и сервиса) / З.В. Якимова, О.О. Мартыненко, В.И. Николаева // Университетское управление: практика и анализ. – 2015. – №3. – С. 56–66.

3. Батурина, О.А. Стратегическое партнерство университетов с бизнес-средой: баланс взаимных интересов / О.А. Батурина, Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12-4 (53-4). – С.824–829.

4. Масюк, Н.Н. Международная интеграция образовательных программ ВГУЭС / Н.Н. Масюк, Л.Л. Шиловская, П.В. Петрищев // Университетское управление: практика и анализ. – 2012. – №4. – С. 80–86.

5. Ларина, Ю.С. Стратегические альянсы как типичный пример стратегической сети / Ю.С. Ларина // Российское предпринимательство. – 2013. – № 7 (229). – С. 91–99.

6. Peter F. Drucker. The Theory of the Business (англ.). Harvard Business Review(1994).

7. Chesbrough H., Rosenbloom R. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies. Industrial and Corporate Change. – 2002. – № 11(3). – P. 529–555.

8. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Christopher L. Tucci. Clarifying business models: origins, present and future of concept (англ.). Communications of the Association for Information Systems (2005).

АУТСОРСИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С.К. Суворова

бакалавр 2 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматриваются меры по поддержке малого и среднего предпринимательства. Выделен аутсорсинг как форма поддержки в условиях кризиса, его преимущества и недостатки.

Ключевые слова и словосочетания: *малое и среднее предпринимательство, аутсорсинг, государственная поддержка.*

OUTSOURCING IS AS AN EFFECTIVE WAY OF SUPPORT OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

S. Suvorova

2nd year bachelor, department of economic and management

*Vladivostok state university of economic and service
Russia, Vladivostok*

In article measures for support of small and average business are considered. Outsourcing as a form of support in conditions of crisis, his advantage and shortcomings is allocated.

Keywords: *small and average business, outsourcing, state support.*

В условиях экономической нестабильности, возникает необходимость в пересмотре мер по поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП). В мировой и российской практике применяются различные формы и инструменты государственной поддержки.

Зарубежный опыт показывает большие успехи в использовании следующих мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. США активно применяют: субсидирование, прямое кредитование госбанками, финансовыми институтами развития, их капитализация; уменьшение налоговой нагрузки, вывозных таможенных пошлин, административной нагрузки; софинансирование региональных программ занятости, ограничения на привлечение иностранных работников; госзакупки, авансирование, закупки и инвестиционные проекты субъектов естественных монополий, лизинг, защитные таможенные меры. В то время Китай привлекает значительную долю МСП в ВВП страны за счет: упрощенной системы регистрации, создания большого количества свободных экономических зон, инновационного фонда, государственной информационной службы CSMEО, гибкой налоговой политики и программ социально-экономического развития страны. В Японии основными механизмами в данной области являются: льготные кредиты, стимулирование совместной деятельности в области инноваций, бесплатные консалтинговые услуги, помощь в подготовке кадров, информационные сети по обслуживанию МСП.

Россия, в свою очередь, приняла не менее эффективные формы поддержки МСП в условиях экономической нестабильности, что показано в табл. 1.

Меры поддержки малого и среднего предпринимательства в России в условиях кризиса

Меры поддержки	
Приобретение патента вместо регистрации ИП	Содействие увеличению количества предпринимателей
2 года «налоговых каникул» для граждан, регистрирующих ИП впервые	Снижение рисков и возможность выйти на хорошую прибыль, а прежде того, «раскрутиться»
Также для созданных впервые предприятий всего 14% отчислений во все внебюджетные фонды	Значительное снижение налогов дает больше шансов новому предприятию менее болезненно выйти на рынок
Увеличение размера выручки для организаций, работающих по упрощенной системе налогообложения	Предельные значения увеличены в 2 раза для отношения большего количество предприятий к категории МСП
Передача федеральной части налога на прибыль регионам	2% = до 240 млрд. рублем
Увеличение максимального размера микрозайма для предпринимателей	До 3 млн рублей

Одной из форм государственной поддержки и взаимодействия можно выделить аутсорсинг. В рамках государственно-частного предпринимательства стратегическое партнерство государства и бизнеса может осуществляться посредством аутсорсинга различных управленческих функций организации.

Термин «аутсорсинг» подразумевает передачу организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области. В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Необходимость повышения эффективности расходов, появление новых технологий заставляют компании и предприятия использовать аутсорсинг как один из инструментов оптимизации своей деятельности. В результате роста коммуникационных технологий стало возможным осуществление тех или иных услуг или функций не непосредственно внутри самой компании (традиционно) или в географической близости от нее (что часто предполагалось при первых опытах аутсорсинга), но фактически в любой точке планеты. Это позволило вывести аутсорсинг на глобальный уровень. Возможность передачи части функций и процессов позволяет использовать ресурсы внешних структур, невзирая на их территориальную принадлежность. [1]

Аутсорсинг в России только начинает развиваться. Несмотря на текущие экономические условия интерес к передаче части функций предприятия компаниям-аутсорсерам в определенной степени повышается. Это происходит из-за стремления компаний к оптимизации своих операционных расходов.

Еще одной причиной перехода на аутсорсинг можно назвать нехватку квалифицированного персонала в области различных видов деятельности. Исследования показывают, что клиенты фирм-аутсорсеров могут снизить свои издержки на 5-10% и одновременно улучшить качество и скорость обслуживания потребителей. Это происходит потому, что аутсорсер применяет испытанные множество раз технологии и владеет механизмом быстрой и эффективной их реализации.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности. Обычно в этот комплекс входят финансы и бухгалтерия, трудовые ресурсы, снабжение, начисление и учет зара-

ботной платы, внутренний аудит, исчисление налогообложения, центры обслуживания потребителей и ряд специфических процессов, характерных для данной отрасли. [2]

Наиболее востребованные виды аутсорсинга: аутсорсинг бизнес-процессов, ИТ-аутсорсинг, производственно-хозяйственный аутсорсинг, промышленный (или производственный) аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, аутсорсинг call-центра, аутсорсинг маркетинга.

Таблица 2

Доля использования аутсорсинга по видам в российской практике

Виды аутсорсинга	Доля использования, %
ИТ-аутсорсинг	60,8
Производственный аутсорсинг	13,9
Аутсорсинг бизнес-процессов	19,6
Аутсорсинг управления знаниями	5,7
Оформление виз и разрешений на работу для иностранцев	5,83
Юридическое обеспечение деятельности	5.75
Транспорт, логистика	5.33
Бухгалтерский учет (отдельные участки)	5.08
ИТ инфраструктура, хостинг	5.08
Расчет заработной платы	4.92
Подбор и обучение персонала	4.92
Аутсорсинг сопровождения программного обеспечения	4.17
Документальный кадровый учет	3.58
Бухгалтерский учет (полностью)	3.42
Call-центры	2.83
Экономическая и информационная безопасность	2.67

С точки зрения бухгалтерского учёта, на аутсорсинг могут быть отданы как отдельные операции, так и весь комплекс, начиная с подготовки и обработки первичной документации, заканчивая составлением отчётности и представительство в контролирующих органах. Организация бухгалтерского учета заключается в том, что часть работ по его ведению и составлению первичной документации может осуществляться под контролем организации, оказывающей бухгалтерские услуги. После формирования первичная учетная документация передается в специализированную организацию для формирования отчетности о деятельности предприятия за отчетный период, а затем возвращается на предприятие для анализа и принятия управленческих решений, после чего попадает в архив. [3]

Аутсорсинг бухгалтерских услуг подразделяется на два вида:

1. Обработка и ведение хозяйственных операций в 1С: ведение расчетов с поставщиками и покупателями; ведение расчетно-кассовых операций; расчет заработной платы.

2. Подготовка и сдача отчетности: заполнение бухгалтерской отчетности; предоставление отчетности; анализ и отслеживание задолженности по контрагентам; анализ товарных остатков на складах; анализ учета активов предприятия; ведение отчета имущества; консультация по бухгалтерскому и налоговому учету; проверка правильности первичной документации; прохождение проверок за предыдущий и отчетный период; составление калькуляций по производству; оптимизация бухгалтерского документооборота; составление внутренней финансовой отчетности; налоговое планирование, разработка схем; ведение налогового учета.

На основе таблице 3 видно, что преимуществ передачи обязанностей ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг гораздо больше, чем недостатков.

Преимущества и недостатки передачи функций по ведению бухгалтерского учета на аутсорсинг

Преимущества	Недостатки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Фиксированные затраты, представленные в договоре; 2. Отсутствие необходимости расширения штата; 3. Получение доступа к высококвалифицированным специалистам, использование готовых передовых технологий; 4. Оплата услуг аутсорсера входит в затраты, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и НДС; 5. Качество и надежность услуг, благодаря узкой специализации и опыту аутсорсеров; 6. Быстрое реагирование на изменение законодательной базы; 7. Упрощение организационной структуры; 8. Контроль качества налогового учета; 9. Повышение эффективности за счет возможности концентрации внимания на основном бизнесе; 10. Возможность перераспределения ресурсов; 11. Взаимовыгодное сотрудничество потребителя и аутсорсера. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря контроля над частью функций и собственными ресурсами; 2. Риск утечки информации; 3. Отсутствие проработанной законодательной базы; 4. Сложность с доступом к сведениям о профессиональном уровне специалистов; 5. Возможность банкротства аутсорсера.

Рассмотрим данную форму сотрудничества на примере аутсорсинговой компании ООО «Алмаз-Алко», ведущей свою деятельность в г. Владивостоке с июня 2015 года. Одним из видов её деятельности является предоставление услуг бухгалтерского аудита. Несмотря на небольшой срок работы, предприятие имеет порядка 50 клиентов, крупнейшие из которых ООО «Парус ДВ», ООО «Партнер», ООО «Шато Вл».

Компания заключает договора бухгалтерского аутсорсинга, предметом которых является передача Исполнителю функций по ведению бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности Заказчика. В перечень функций, оказываемых ООО «Алмаз-Алко», входят:

1. Формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности предприятия в органы Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, департамент лицензирования и торговли, а также представление и защита предприятия в вышеуказанных органах.

2. Проведение сверки поставок алкогольной продукции с контрагентами по договорам предприятия.

3. Подготовка бухгалтерских документов за текущий месяц подготовка платёжных поручений на перечисление налогов; подготовка банковских документов, работа с банком; обработка (заведение в бухгалтерскую программу 1С-бухгалтерия) информации по движению средств по счетам; подготовка штатного расписания, приказов по кадрам (в случае изменений); подготовка кассовых документов.

4. Начисление заработной платы, начисление налогов от ФОТ.

5. Ведение кассовых операций.

6. Учет основных средств и нематериальных активов.

7. Ежемесячная обработка данных бухгалтерских документов Заказчика (формирование проводок с внесением их в компьютерную программу 1С Бухгалтерия).

8. Ведение индивидуальных карточек по учету НДФЛ на каждого сотрудника.

9. Ведение индивидуальных карточек по единому социальному налогу на каждого сотрудника.

10. Формирование регистров налогового учета.

11. Начисление налогов по результатам финансово-хозяйственной деятельности, согласно действующему законодательству.

12. Подготовка и сдача ежемесячной и квартальной бухгалтерской и налоговой отчетности.

13. Консультирование по вопросам налогового права, текущего делопроизводства предприятия.

За оказание Услуг по настоящему договору Заказчик уплачивает Исполнителю вознаграждение в размере 15000 рублей. Очевидно, что затраты на содержание штата бухгалтерии потребуются гораздо большая сумма, чем за услуги аутсорсинговой компании.

Таким образом, в нестабильных экономических условиях аутсорсинг позволяет снизить издержки предприятия, повысить эффективность предприятия работы в целом, использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений деятельности.

Кроме того, продвижение аутсорсинговой деятельности со стороны государства позволит одновременно осуществлять поддержку малого и среднего предпринимательства.

1. Балдина, Ю.В. Стратегическое партнерство государства и бизнеса: глобальный аутсорсинг и государственный франчайзинг / Ю.В. Балдина, Н.Н. Масюк // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3 (53-3). – С. 453–456.

2. Котляров, И.Д. Формы аутсорсинга в современной международной торговле / И.Д. Котляров // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 65–72.

3. Шестоперов, А.М. Аутсорсинг деловых процессов в государственном управлении: автореф. канд. дис / А.М. Шестоперов. – М: МГУ, – 2010. – 24 с.

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного менеджмента

УДК: 338.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Н.Г. Шамаева

магистрант 1 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматриваются первое направление стратегии развития таможенных органов и показатели эффективности деятельности. Предложены способы улучшения стратегии развития таможенных органов на основе сбалансированных показателей их деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: таможенные органы, стратегия, сбалансированные показатели.

IMPROVEMENT STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF CUSTOMS AUTHORITIES BASED ON BALANCED SCORECARD

N.G. Shamaeva

master student of 1 course, department of economics and management

Vladivostok State University Economics and Service

This article discusses the first direction of development strategy of customs authorities and the performance indicators. It is proposed ways to improve the development strategy of the customs authorities based on balanced scorecard their activities.

Key words: customs authorities, strategy, balanced scorecard.

Быстро меняющиеся институциональные условия современного мира ставят перед государственными органами и их персоналом новые цели и задачи, несопоставимые по своим масштабам, сложности и комплексности с задачами, которые приходилось решать в XX веке. От результативности деятельности таможенных органов и обоснованности выбора

приоритетов государственной политики во многом зависит социально-экономическое развитие страны [2].

В этой связи совершенствование Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на долгосрочную перспективу приобретает огромное значение. Стратегия развития таможенной службы до 2020 года позволяет таможенным органам определить общие направления развития, исходя из которых, можно провести необходимые изменения таможенной системы для того, чтобы улучшить эффективность осуществления её деятельности [6;4].

Излагая данную тему, необходимо четко сформулировать понятие «эффективности». Исследователи Рахманова М.С. и Солодухин К.С. говорят о том, что, из-за сложности понятия «эффективность» не существует его однозначной трактовки. Большинство российских авторов интерпретируют эффективность (результативность) как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение. Зарубежные авторы определяют эффективность как степень соответствия деятельности организации ее целям [5].

В применяемой в настоящее время практике планирования Стратегии развития таможенных органов до 2020 года отсутствует тесная связь с показателями результативности их деятельности, поэтому не все направления Стратегии могут реализоваться на практике в полном объеме. Совершенствование методов разработки Стратегии развития таможенных органов на основе сбалансированной системы показателей позволит решить указанную проблему.

Традиционная система сбалансированных показателей по процессам подразделяется на четыре группы: клиенты, финансы, персонал и бизнес-процессы. Система сбалансированных показателей, адаптированная к деятельности таможенных органов, выглядит не как традиционная, ее отличие заключается в том, что деление на группы происходит исходя из направлений Стратегии развития.

Так, к группе финансы относится направление Стратегии развития «Совершенствование реализации фискальной функции»; к группе клиенты можно отнести «Содействие развитию интеграционных процессов и развитие международного сотрудничества», так как взаимодействие таможенных органов осуществляется непосредственно с участниками внешнеэкономической деятельности; группа бизнес процессы включает направления: «Совершенствование таможенного регулирования», «Совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров», «Совершенствование реализации фискальной функции», «Совершенствование правоохранительной деятельности», «Совершенствование системы государственных услуг», «Совершенствование таможенной инфраструктуры», «Совершенствование информационно-технического обеспечения». Группа персонал основывается на трех направлениях: «Укрепление кадрового потенциала и усиление антикоррупционной деятельности», «Развитие социальной сферы и совершенствование организационно-управленческой деятельности» [6].

В рамках каждого направления выделяют целевые индикаторы развития таможенных органов Российской Федерации. Рассмотрим одно из наиболее важных направлений Стратегии развития более подробно. Согласно направлению «Совершенствование таможенного регулирования» определены следующие целевые индикаторы:

предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров (не идентифицируемых как рисковые) под таможенную процедуру экспорта (с 72 часов в 2012 до 2 часов к 2018); предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров (не идентифицируемых как рисковые, не подлежат дополнительному государственному контролю) под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (с 96 часов в 2012 году до 2 часов к 2018 году);

доля деклараций на товары (не идентифицируемых как рисковые), оформленных в электронном виде без представления документов и сведений на бумажных носителях, в общем количестве оформленных деклараций на товары (с 40 процентов в 2012 году до 100 процентов к 2014 году);

доля случаев несоблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также нарушений валютного законодательства при помещении товаров под таможенные процедуры (с 17 процентов в 2012 году до 11 процентов в 2020 году);

результативность исполнения государственной функции по осуществлению в пределах своей компетенции контроля за валютными операциями резидентов и нерезидентов, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза (с 14 процентов в 2012 году до 25 процентов к 2020 году) и др. индикаторы [6].

Согласно рассмотренным индикаторам определены показатели эффективности деятельности, отражающие реальную картину выполнения Стратегии развития таможенных органов до 2020 года на практике. Показатели результативности деятельности таможенных органов сведены в таблицу, где для каждого из которых определены баллы за выполнение указанного параметра плана по определенному таможенному органу, а также дана оценка в связи с выполненной работой. Если таможня не выполнила какой-то показатель, то она получает оценку «неуд», если же она справилась с установленным положением критерием оценки, то получает оценку «уд». Оценка «хор» получают в том случае, если показатель результативности больше планового.

Для примера рассмотрим показатели эффективности деятельности Владивостокской таможни за последние три отчетных периода, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели эффективности деятельности Владивостокской таможни

Показатель	Оценка/баллы	Единица измерения	2013	2014	2015
Обеспечение соблюдения запретов и ограничений	план		не менее 80	не менее 80	не менее 80
	факт	%	93,3	90	90
	оценка		хор.	хор.	хор.
	баллы	max-14	14	14	14
Эффективность контроля соблюдения актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования	план		не менее 60	не менее 50	не менее 50
	факт	%	61	57	50
	оценка		хор.	хор.	хор.
	баллы	max-10	10	10	10
Выявленные нарушения законодательства Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и валютного законодательства РФ в стоимостном выражении	план		не менее 450	не менее 2,5 млрд	не менее 2500
	факт	млн. руб	1330,77	1,269-млрд	1922,026
	оценка		хор.	хор.	хор.
	баллы	max-10	10	10	10
Доля электронных копий зарегистрированных деклараций на товары, срок поступления которых по тракту "Оперативный мониторинг" составляет более 2 дней со дня регистрации	план		не более 0,1	не более 0,1	не более 0,1
	факт	%	0	0	0,27
	оценка		хор.	хор.	уд.
	баллы	max-5	5	5	2,5
Доля электронных копий деклараций на товары, поступивших в центральную базу данных Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов в срок более 2 дней со дня выпуска товаров	план		не более 0,1	не более 0,1	не более 0,1
	факт	%	0,01	0	0,27
	оценка		хор.	хор.	уд.
	баллы	max-5	5	5	2,5
Сокращение времени совершения таможенных операций при выпуске товаров	план			max-4	max-20
	оценка		-	хор.	хор.
	баллы		-	4	20

Из таблицы видно, что за три года оценка по показателю «Обеспечение соблюдения запретов и ограничений» – «хорошо». При максимальном балле по данному показателю 14 баллов, фактический балл по показателю составил 14 баллов. По показателю «Эффективность контроля соблюдения актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования» также прослеживается положительная динамика, так как фактические баллы равны плановым. Оценка данного показателя составила 10 баллов.

Показателю «Выявленные нарушения законодательства Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и валютного законодательства Российской Федерации в стоимостном выражении» присуждается оценка «хорошо» за весь рассматриваемый период. Оценка показателя составила 10 баллов.

Показатель «Доля электронных копий зарегистрированных деклараций на товары, срок поступления которых по тракту "Оперативный мониторинг" составляет более 2 дней со дня регистрации» в 2013 и в 2014 году был оценен на 5 баллов из 5 возможных. Однако в 2015 году по данному показателю Владивостокская таможня заработала 2,5 балла, тем самым получила оценку «удовлетворительно». Аналогичная ситуация наблюдается по показателю «Доля электронных копий деклараций на товары, поступивших в центральную базу данных Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов в срок более 2 дней со дня выпуска товаров», так как в 2015 году значение показателя составило 2,5 балла, что свидетельствует об удовлетворительной оценке. По показателю «Сокращение времени совершения таможенных операций при выпуске товаров» Владивостокская таможня набрала максимальное количество баллов.

Таким образом, из таблицы видно, что положительные оценки свидетельствуют об эффективном выполнении стратегии, однако удовлетворительные оценки говорят о том, что стратегическое направление не может максимально реализоваться на практике.

После составления таблицы с указанными оценками и баллами, положительные и отрицательные оценки по каждому показателю суммируются и таможням присуждаются места в зависимости от набранных баллов. Так, в таблице 2 итоговые оценки выполнения таможенными органами ДВТУ контрольных показателей эффективности деятельности за 2015 год распределились следующим образом.

Таблица 2

Итоговые показатели эффективности деятельности за 2015 год

Место	Таможня	Оценка, %
1	Уссурийская	98,92
2	Магаданская	98,76
3	Благовещенская	98,02
4	Хасанская	97,82
5	Сахалинская	97,79
6	Камчатская	97,43
7	Биробиджанская	95,57
8	Хабаровская	93,33
9	Владивостокская	89,74
10	Находкинская	89,51

Таким образом, видна ясная картина результативности работы таможен, которая в целом влияет на показатели ДВТУ, т. е. фактические показатели каждой таможни равны показателям плановым или превышают указанное значение. Надо отметить, что при оценке деятельности таможенного органа используется системный подход. Это объясняется тем, что каждый таможенный орган, как и все экономические объекты, является сложной системой, имеющей организационную структуру, представленную в виде взаимосвязанных между собой и системой в целом, взаимодействующих элементов – структурных подразделений.

Владивостокская таможня осуществляет свою деятельность на основании приказа ФТС России № 1700 от 4 сентября 2014 года «Об утверждении Общего положения о региональном таможенном управлении и общего положения о таможне». Таможня выполняет различные действия согласно полномочиям, среди которых: обеспечение в пределах своей компетенции соблюдения прав и законных интересов лиц в области таможенного регулирования и создание условий для ускорения товарооборота через таможенную границу Таможенного союза [1].

Одним из наиболее значимых показателей эффективности деятельности является показатель № 1 «Доходы, администрируемые таможенными органами». Вклад Владивостокской таможни в 2015 году по перечислению платежей в федеральный бюджет среди всех таможен Дальневосточного таможенного управления составил 53 %. Таким образом, по данному показателю Владивостокская таможня заняла первое место. В 2015 году Владивостокская таможня перечислила в Федеральный бюджет 85 949,89 млн. руб., что на 16% меньше, чем в предыдущем году. Однако плановое задание выполнено на 101%. За январь – ноябрь 2015 года оформлено 89074 декларации на товары, что на 36% меньше, чем в аналогичном периоде 2014 года.

Ухудшение значения показателя связано с тем, что 2015 год характерен спадом импорта для внешней торговли России в целом из-за ряда негативных тенденций в мировой политике и экономике (замедление темпов роста экономик стран Европы и Азии, снижение курса рубля относительно доллара и евро, антироссийские санкции и введение Россией ответных экономических санкций против ряда стран). За счет уменьшения импортной составляющей произошло снижение внешнеторгового оборота как в физическом, так и в стоимостном выражении. Внешнеторговый оборот в зоне деятельности таможни составил 3,5 миллиона тонн, что на 30% ниже уровня соответствующего периода прошлого года, при стоимости 6,3 миллиардов долларов (на 37% меньше) [1].

Однако если говорить о системе показателей в целом, во Владивостокской таможне, как и в других таможнях, можно выделить ряд проблем, связанных с учетом системы показателей эффективности деятельности.

Отсутствует тесная связь стратегии с некоторыми показателями деятельности. По некоторым индикаторам стратегии развития таможенных органов до 2020 года не выделены показатели эффективности деятельности. Оценка выполнения направлений стратегии производится также исходя из дополнительных источников: анкетирований, опросов, таможенных документов.

В соответствии с установленной системой показателей деятельности, таможни, вклад которых меньше по сравнению с другими, получают более высокую оценку, так как значения плановых показателей для всех таможен едины. Контрольные показатели деятельности для таможен представлены в табл. 3.

Таблица 3

КПЭД для Владивостокской и Хасанской таможен

№ показателя	Показатель	Значение для ДВТУ	Единица измерения	Владивостокская таможня	Находкинская таможня
1	Доходы, администрируемые таможенными органами	Утв. отдельн. приказами ФТС России	план	85 949,89	43,947,73
			факт	86 437,16	45 233,82
		оценка	30,00	хор.	хор.
		баллы	max-30	30	30

Из таблицы видно, что доходы, поступающие в федеральный бюджет от Владивостокской таможни, составляют 86 437,16 млн. руб., в то время как от Находкинской таможни поступает всего лишь 45 233,82 млн. руб. Отсюда следует, что вклад Находкинской таможни намного меньше, чем Владивостокской таможни.

Оценка показателей эффективности производится только внутри таможенного органа, необходимо ввести оценку показателей с внешней стороны для того, чтобы показатели эффективности деятельности были сбалансированными.

Для совершенствования стратегии предлагаю решение вышеперечисленных проблем.

Необходимо добавить показатели деятельности из других источников в общую систему показателей эффективности деятельности для более четкой связи всех показателей со стратегией, что облегчит контроль над выполнением стратегических направлений таможенного органа.

Разработать показатели, позволяющие учитывать удельный вес каждого сотрудника, с помощью которых можно будет объективно отразить эффективность той или иной таможни. Так, например, рассчитать показатель «Дохода, администрируемого одним сотрудником» по формуле (1):

$$Д = \sum Дп / К, \quad (1)$$

где Д – доход, администрируемый одним сотрудником;
 $\sum Дп$ – сумма поступивших доходов от таможни;
К – количество персонала таможни.

Добавить показатели эффективности деятельности, исходя из анкетирования и опросов, проводимых с участниками ВЭД.

Таким образом, несмотря на то, что при оценке деятельности таможенного органа используется системный подход, существует достаточное количество способов улучшения действующей системы показателей, делающих ее более сбалансированной. Так, с помощью грамотного использования сбалансированных показателей эффективности деятельности, таможенные органы смогут улучшить оценку показателей эффективности деятельности, усилить контроль над их выполнением, тем самым повысив эффективность реализации Стратегии развития таможенных органов в целом.

1. Владивостокская таможня [Электронный ресурс] // Дальневосточное таможенное управление (ДВТУ). – Режим доступа: <http://dvtu.customs.ru>.

2. Клищ, Н.Н. Повышение результативности деятельности государственных служащих: автореф. дис. ... канд. экономич. наук: 08.00.05 / Н.Н. Клищ. – Владивосток, 2013. – 28 с.

3. Павленко, О.А. Управление развитием таможенных органов на основе сбалансированной системы показателей их деятельности: автореф. дис. ...канд. экономич. наук: 08.00.05 / О.А. Павленко. – М., 2008. – 25 с.

4. Пятов, А.А. Оценка эффективности экономической деятельности регионального таможенного управления (на примере Дальневосточного таможенного управления): автореф. дис. ... канд. экономич. наук: 08.00.05 / А.А. Пятов. – Владивосток, 2013. – 24 с.

5. Рахманова, М.С. Разработка методов инновационного стратегического анализа вуза на основе теории заинтересованных сторон: дис. ... канд. экономич. наук: 08.00.05 / М.С. Рахманова. – Владивосток, 2009. – 117 с.

6. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] // сайт Дальневосточного таможенного управления (ДВТУ). – Режим доступа: <http://dvtu.customs.ru>.

Рубрика: Актуальные проблемы и тенденции современного управления

УДК: 339.137.22

ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАГАЗИНА «VENETTON» НА РЫНКЕ ОДЕЖДЫ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕКТОРА

С.Е. Шемчук

бакалавр 4 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и менеджмента
Россия, Владивосток*

На современных рынках потребительских товаров важная роль отведена конкуренции. Оценка конкурентоспособности позволяет определить положение предприятия среди конкурентов и обосновать решения по ее улучшению. Магазин «Benetton» работает на высо-

коконкурентном рынке, и оценка его конкурентоспособности дает возможность определить дальнейшую стратегию развития.

Ключевые слова и словосочетания: конкуренция, конкурентоспособность, рынок, конкурентная борьба, оценка конкурентоспособности.

EVALUATING COMPETITIVENESS OF STORE «BENETTON» IN THE MIDDLE PRICE SEGMENT OF CLOTHING MARKET

In today's consumer goods markets, the important role assigned to competition. Competitiveness evaluating determines the position of the company among its competitors and justify solutions to improve it. Store «Benetton» operates on a high competitive market and the assessment of its competitiveness makes it possible to further defined development strategy.

Keywords: competition, competitive, market, competition, competitiveness assessment.

Конкурентоспособность компании показывает её позицию на рынке. Умение подстраиваться под воздействие движущих сил конкуренции, не теряя при этом уже достигнутых высот, позволяет организации развиваться и улучшать свое положение среди конкурентов. Получается, что для выработки стратегии конкурентной борьбы необходима качественная оценка конкурентоспособности организации и ее продукта.

В ходе исследования объектом оценки конкурентоспособности выступило предприятие ООО «Бьютон» или по-другому, магазин «Benetton».

ООО «Бьютон» является франшизой именитого итальянского бренда United Colors Of Benetton. «Benetton Group Ltd» была основана 1965 году тремя братьями и сестрой Бенеттон в Италии. К 2000 году «Benetton Group Ltd» начала представлять свой бренд в 120 странах мира, а это примерно 6200 магазинов.

Методикам оценки конкурентоспособности посвящены работы Р.И. Зельцера, О.Н. Литовка, Е.А. Арбатской, И.А. Соковой, А.В. Тихомировой, Е.Е. Рыжухиной, А.К. Александрова и множества других исследователей.

Автором был разработан следующий алгоритм оценки конкурентоспособности:

1. Общая характеристика рынка с выделением основных конкурентов.
2. Оценка конкурентов по набору индикаторов конкурентоспособности.
3. Построение многоугольника конкурентоспособности.
4. Разработка направлений повышения конкурентоспособности.

Данный алгоритм универсален и может применять по отношению к различным сегментам рынка.

В городе Владивосток рынок одежды достаточно развит. Город располагается рядом со страной, которая «одевает» весь мир, Китаем. Поэтому рынок полон и разнообразен, что дает покупателю волю выбора.

Основных конкурентами магазина «Benetton» являются:

- «Reserved»;
- «Mango»;
- «Zara»;
- «New Yorker»;
- «Terranova».

Данные представители рынка одежды были выбраны с точки зрения имиджа и географического расположения. Все магазины находятся в центре города. От одного магазина до другого вполне можно дойти пешком вне зависимости от физической формы человека. Местоположение магазинов – это центральная часть города, где всегда высокая проходимость. Следовательно, каждый из конкурентов находится в равных географических условиях и имеет одинаковые возможности.

Каждый из представленных конкурентов – это именитый бренд, распространенный в нескольких странах мира. Некоторые из представленных магазинов являются франшизами бренда, а некоторые – это официальное представительство компании в городе Владивостоке. Все шесть торговых точек популярны среди горожан и пользуются успехом.

Для оценки рынка одежды в среднем ценовом диапазоне был выбран ряд ключевых единиц, присутствующих в каждом из предложенных магазинов, и была определена средняя

цена каждой позиции по торговой точке. Результаты собранной информации представлены в табл. 1.

Таблица 1

Диапазон цен по магазинам конкурентам

Наименование товара	Компании-конкуренты					
	Benetton	Mango	Reserved	New Yorker	Terranova	Zara
1. Платье	5000	3000	2300	2000	1700	3800
2. Брюки	4000	3000	3800	2800	1800	3600
3. Джинсы	4000	3000	3500	2500	2000	4000
4. Футболка база	1400	800	500	500	300	1000
5. Футболка мода	2100	1200	1000	800	600	1700
6. Джемпер база	3500	2000	1600	900	700	2200
7. Джемпер мода	6000	3500	2300	2000	1500	3000
8. Свитер база	3500	3500	1800	1200	900	2000
9. Свитер мода	5000	4000	2500	2000	1800	3000
11. Майка	1200	1500	900	600	500	1000
12. Пиджак	6000	4000	3000	2000	1900	5000
13. Юбка	4000	2500	2000	1800	1500	3000
14. Куртка осень	7050	6000	5000	3300	3000	6000
15. Куртка зима	14000	9000	8000	6500	5000	9000
16. Пальто	11000	8000	8000	4000	3500	8000
17. Рубашка	3500	2500	2500	1600	1100	3000
18. Кардиган	7000	4000	3500	2000	1800	5000
Стоимость набора одежды по магазину	88250	61500	52200	36500	29600	64300

Полученные результаты по стоимости набора одежды в каждом магазине представлены на рис. 1.

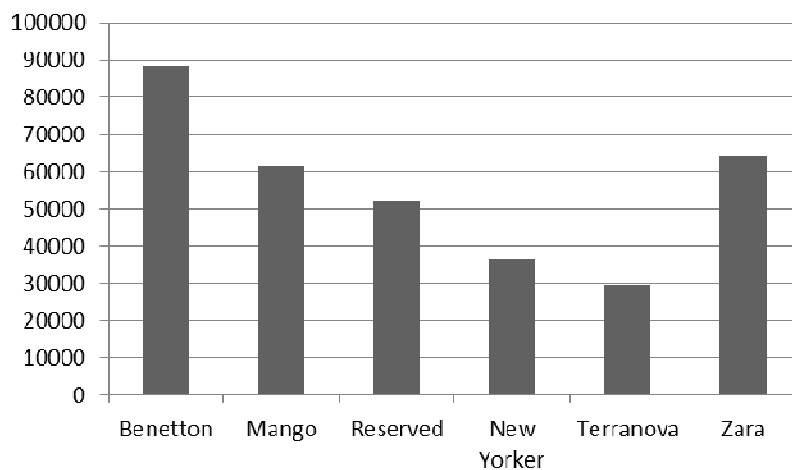


Рис. 1. Стоимость набора одежды

Сравнив цены на аналогичные товары по магазинам-конкурентам, можно увидеть, что «Benetton» из представленного перечня магазинов является самым дорогим, а «Terranova» самым дешевым магазином. Магазины «Zara» и «Mango» находятся примерно в одном ценовом диапазоне. «Reserved» немного доступнее вышеизложенных. «New Yorker» несколько дороже чем «Terranova».

Следующим этапом является выбор методики оценка конкурентоспособности. Наиболее распространенными методами оценки конкурентоспособности являются [3, с. 37]:

- «Многоугольник конкурентоспособности»;
- модель М. Портера «5 конкурентных сил»;
- SWOT-анализ;
- оценка конкурентоспособности на базе «4P»;
- методика Ж.Ж. Ламбена;
- рейтинговая оценка;
- оценка на основе анализа внутренней среды предприятия;
- оценка слабых и сильных сторон потенциала конкурентоспособности фирмы;
- матричная оценка.

Для оценки конкурентоспособности магазина «Benetton» была применена методика «Многоугольник конкурентоспособности». Данная методика основывается на экспертных оценках и помогает в определении преимуществ компании и её недостатков. В таблице 2 приведены исходные данные для построения «многоугольника конкурентоспособности». Многоугольник конкурентоспособности построен для ключевых конкурентов «Benetton» и имеет десять характеристик, по которым была произведена оценка каждого магазина по 10-балльной шкале (где 1 – самая низкая оценка, а 10 – наивысшей балл). [1, с. 46]

Таблица 2

Данные для построения «многоугольника конкуренции»

Критерии конкурентоспособности	Benetton	Mango	Reserved	New Yorker	Terranova	Zara
Ассортимент	6	7	5	8	8	9
Цена	3	5	6	7	8	4
Внешний вид	8	7	7	6	4	9
Качество товара	9	7	7	3	2	3
Срок использования	8	6	7	3	1	3
Рекламная активность	7	7	2	4	5	5
Уникальность предложения	5	5	5	5	5	5
Знание бренда	8	8	6	7	9	10
Лояльность к бренду	7	6	5	5	3	5
Качество персонала	10	6	8	5	3	9

Получившиеся многоугольники конкурентоспособности изображены на рис. 2.



Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности

По результатам многоугольника конкурентоспособности можно сказать, что «Benetton» обладает как сильными, так и слабыми сторонами. К сильным сторонам компании относятся:

- внешний вид продукции, которую компания предоставляет потребителю;
- качество товара;
- срок, в течение которого будет служить товар, предлагаемый магазином;
- узнаваемость бренда среди обывателей;
- качество персонала компании.

Данные характеристики находятся на достаточно высоком уровне в «Benetton» и не требуют особого внимания и усовершенствований. Тем не менее, следует учесть, что со временем позиции могут изменяться, и следует отслеживать колебания показателей компании для принятия своевременных решений.

Проблемными местами магазина можно выделить следующие индикаторы деятельности магазина:

- цена товара;
- уникальность предложения.

Цена одежды в магазине выше, чем у конкурентов. Это связано с тем, что «Benetton» – это итальянская марка и поставки товара происходят из Италии, а, следовательно, расчеты производятся в евро. Так как курс валюты за последние два года значительно вырос, это повлияло и на стоимость предлагаемой магазином одежды. Также, в сравнении с другими брендами, «Benetton Group Ltd» по большей части занимается производством одежды из натуральных тканей и волокон, что оказывает влияние на стоимость продукции. Поэтому у компании пока нет возможности снизить цены, можно лишь повысить акцент на качестве товаров и известности бренда.

Уникальность предложения у всех шести конкурентов одинаково низкая, так как все магазины предлагают похожую продукцию с аналогичным современным дизайном. Для улучшения данного показателя можно предложить делать акцент не на «базу», а на «моду», при заказе коллекции на предстоящие сезоны. Это подразумевает, что будут приходиться дизайнерские модели с интересными решениями, которые будут отличать «Benetton» от других участников рынка. Помимо этого, можно задействовать новые маркетинговые стратегии, при помощи которых будут использоваться новые промо-акции, разрабатываться мероприятия по стимулированию спроса, что также повлияет на уникальность.

Выявив проблемные места магазина, можно предложить несколько вариантов по повышению конкурентоспособности:

1. Бросить усилия на маркетинг. Так как на данный момент нет возможности сократить издержки, покупателя можно заманивать новыми акциями, распродажами коллекций про-

шлых сезонов, устраивать «ночь распродаж». Помимо акций, при работе с клиентами акцентировать внимание на высоком качестве и натуральности тканей одежды.

2. Подработка на стороне. Сейчас большое количество фотостудий, индивидуальных предпринимателей заняты в сфере моды и красоты. Можно организовывать аренду одежды для съемок, мероприятий, показов. Помимо доходов, это будет приносить и дополнительную рекламу магазину.

3. Применение способностей коллектива. Сотрудники ООО «Бьютон» довольно творческие люди. За время работы в магазине они приобрели дизайнерские навыки, развили коммуникабельность, научились создавать образы и понимают в течениях моды. Можно использовать их умения и проводить мастер классы по подбору стиля, составлению образов в соответствии с веяниями моды. Проводя такие мероприятия бесплатно и используя, в качестве реквизитов, ресурсы магазина, можно привлечь новых покупателей, заинтересовать старых и вернуть бывших.

1. Александров, А.К. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учеб. пособие / А.К. Александров; под ред. В.М. Круглика. – новое изд. – М: ИНФРА-М, 2015, 285 с.

2. Арбатская, Е.А. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия / Е.А. Арбатская // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 1. – С. 118–121.

3. Зельцер, Р.И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценок в развитых странах мира. / Р.И. Зельцер, О.Н. Литовка // Инновации в жизнь. – 2013. – №5 (7). – С. 36–44.

4. Классификация критериев конкурентоспособности товара. [Электронный ресурс] // PowerBranding. – 2016. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/competition/konkurentosposobnost-factory/>

5. Оценка конкурентоспособности предприятия. [Электронный ресурс] // Грандарс.-2016 – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ocenka-konkurentosposobnosti-predpriyatiya.html>

6. Попова, И.В. Особенности принятия решения потребителем в индустрии гостеприимства / И.В. Попова // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 3 (16). – С. 16.

7. Рыжухина, Е.Е. Методические подходы к оценке конкурентоспособности товара предприятия. / Е.Е. Рыжухина // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2014. – № 2 (12). – С. 130–133.

8. Сокова, И.А. Комплексный анализ конкурентоспособности предприятия: новый взгляд на оценку / И.А. Сокова, А.В. Тихомирова // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 1 (23). – С. 34–39.

Секция 5. ЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК 332.66

РОЛЬ EVENT-МЕРОПРИЯТИЯ В СОБЫТИЙНОМ МАРКЕТИНГЕ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

С.А. Бирюлина

магистрант 2 курса, кафедра математики и моделирования

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье даны определения event-менеджмент, event-маркетинг и их отличия. Так же рассмотрена классификация event-мероприятий, и их сравнительный анализ. Приведены примеры различных видов и форм мероприятий.

Ключевые слова и словосочетания: *event-менеджмент, event-маркетинг, event-мероприятие.*

EVENT'S FEATURE IN EVENT MARKETING AND MANAGEMENT

S.A. Biriulina

master of 2 course, department of mathematics and modeling

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This article provides definitions of «Event Management», «Event Marketing», and their differences. Also this article reviews event's classification and its comparative analysis. Explained the examples of different event's mode.

Keywords: *Event Management, Event Marketing, Event.*

В настоящее время в специальной литературе не сформировано отдельные понимания, что такое «event-менеджмент» и «event-маркетинг».

Проведем сравнительный анализ терминов событийный менеджмент и событийный маркетинг. В сфере внимания event-менеджмента, или организации мероприятия, лежат вопросы, касающиеся: что именно отличает подлинное событие; как таким событием управлять; как его планировать и последовательно осуществлять. В основу успеха должно быть положено тщательное планирование и безупречная организация каждого мероприятия. Исключительность события приносит и дополнительную выгоду, которая проявляется по происшествии времени, когда становится ясно, что возможные сбои и неудачи удалось предупредить, и подтверждается оправданность мероприятия.

Однако, в литературе можно встретить 2 термина – событийный менеджмент и событийный маркетинг. Сравнительный анализ понятий «event-менеджмент» и «event-маркетинг» приведен в табл. 1.

Таким образом, поскольку термин «event –менеджмент» – более четко характеризует процесс создания разработки и интеграции идеи event -мероприятия в торговых центрах, в данной работе далее будет использоваться этот термин. Также проанализировав все определения event-менеджмента, можно выделить общее универсальное определение: Event-менеджмент – это практическое применения менеджмента для создания полного комплекса мероприятий, корпоративных и массовых событий.

Сравнительный анализ определений event-менеджмента и event маркетинга

Определение event-менеджмента	Определение event-маркетинга	Источник
«Обозначает сам организационный процесс производства мероприятия, взятый в отрыве от маркетинговой и коммуникационной составляющей. При данной трактовке принципиального отличия «событийного маркетинга» и «событийного менеджмента» не будет». [1]	«Вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, (комплекс мероприятий), направленный на продвижение бренда во внутренней и/или внешней маркетинговой среде посредством организации специальных событий.» [1]	Moscow Business School [1]
«Сфера услуг по организации специальных мероприятий.»[2]	«Сфера услуг по организации специальных мероприятий»	http://www.event.ru/ [2]
«Практическое применение менеджмента в области проектирования проведения и организации мероприятий и событий» [3]		eventum-premo.ru [3]
«Это полный комплекс мероприятий по созданию корпоративных и массовых событий. Причем если первые направлены на укрепление внутрикорпоративного духа, то вторые оказывают мощную поддержку рекламным и PR-кампаниям. В целом задача событийного менеджмента – сделать из обыденного мероприятия настоящее событие, которое будут вспоминать и после его окончания». [5]	«Способ продвижения, включающий в себя комплекс активных приемов PR и BTL, осуществляемых в рамках какого-либо мероприятия».	Альманах «Лаборатория рекламы, маркетинга, PR» [5]
	«Систематическая организация мероприятий как платформы презентации товара (услуги) для того, чтобы с помощью эмоционального воздействия активизировать внимание целевой группы к товару (услуге)». [6]	Энциклопедия маркетинга [6]
	«Инструмент манипулирования мнением и поведением специально приглашенной на событие аудитории».	Сайт «Записки маркетолога» [4]
	«Это способ продвижения, который направлен на построение и укрепление имиджа марки путем организации нестандартных акций, или, специальных событий»	«Практика Рекламы» интернет версия журнала [7]
	«Это инструмент маркетинга, который способствует усилению эмоционального образа бренда и управляет его эмоциональным развитием. Event – marketing также способствует генерации массовых эмоций, создавая феномен единения, принадлежности к чему-то общему, в то время как бренд фактически определяет стиль жизни»	Научная библиотека «КиберЛенинка» [9]

Для понимания сущности понятия event-маркетинг и event-менеджмент следует обратиться к истории возникновения понятий event-менеджмент и объекта event-менеджмента – event-мероприятия.

Первыми в истории человечества event -мероприятиями, по мнению специалистов, являются древние общественные и религиозные ритуалы: посвящение в воины, выборы вождя, празднование удачной охоты, начало сбора урожая, жертвоприношения и т.д.

По мере становления человечества event-мероприятия становились все изысканнее и сложнее: появились общегородские и национальные праздники, стали проводиться коронации, масштабные религиозные действия, охватывающие целые страны и континенты.

С развитием рыночного общества организация мероприятий различной направленности стала неотъемлемой частью как корпоративной культуры, так и связей с общественностью. В деловой сфере приобрели популярность мероприятия, направленные на обмен идеями и информацией – экономические форумы, семинары, тренинги. В маркетинге event-мероприятия стали одним из ключевых элементов продвижения продукции.

Сравнительный анализ понятия «event-мероприятие» показывает, под event-мероприятием понимается действие или совокупность действий, направленных на привлечение дополнительного внимания покупателей к товару, услуге или бренду.

Таблица 2

Сравнительный анализ понятия «event – мероприятие»

Определение event мероприятия	Источник
«Event мероприятия – комплекс мер по привлечению клиентов и повышению объемов продаж». [1]	Афанасиади Олеся Васильевна [1]
«Для событийного маркетинга мероприятием является действие, которое изменяет отношение целевой аудитории к бренду и обладает в ее глазах субъективной значимостью» [1]	Афанасиади Олеся Васильевна [1]
«Е-мероприятие это не просто способ привлечь внимание потребителя к марке. В зависимости от формата и контента события – происходит то или иное позиционирование марки. И это более ясно, отчетливо и надолго остаётся в памяти покупателей, по сравнению с обычными средствами рекламы.» [3]	Онлайн журнал «Event marketing» [3]
«Мероприятие – это то, что отличается от обычной жизни.» [4]	Роберту Ф. Джани [4]
«Е-мероприятие – это мероприятие информационно-познавательного, развлекательного или спортивного характера, которое используется определенной торговой маркой для продвижения ценностей бренда.» [5]	www.marketing.spb.ru [5]
«Е-мероприятие это комплекс специальных мероприятий и акций, способных не только запомниться, но в ряде случаев стать новостью.» [5]	Афанасиади Олеся Васильевна [1]
«Event означает превращение мероприятия посредством вспомогательных эффектов в нечто исключительное с точки зрения посетителей» [8]	www.iaa.ru [8]

Процесс управления продвижением товаров обязательно включает в себя проведение маркетинговых мероприятий, которые направлены на достижение контакта с целевой аудиторией. При этом понятие «event-мероприятие» гораздо шире, чем рекламная акция. Оно включает в себя процесс исследования и выход на новый сегмент рынка, повышение или понижение цен, ребрендинг и т.д.

В табл. 3 представлена классификация мероприятий характеру реализации.

Виды и формы мероприятий

Критерий классификации	Вид мероприятия	Форма мероприятия
Тип среды	Внешние	Промоакции, пресс-конференции
	Внутренние	Корпоративные события, тренинги, интенсивы
Характер спецификации маркетинговой среды	Политические	Митинг, демонстрация, встреча с избирателями, дебаты, государственный праздник, инаугурация
	Корпоративные	Корпоративная вечеринка, тренинг, презентация продукции, выставка, промоакция
	Социальные	Благотворительный концерт
	Культурные	Концерт, фестиваль, выставка
	Научные	Конференция, семинар, выставка научно-технических достижений
	Спортивные	Спортивное соревнование, показательные выступления, спортивные сборы
	Закрепляющие достигнутое	Отчетная конференция, корпоративное мероприятие, завершающее длительный цикл деятельности
Маркетинговая задача	Направленные на кардинальное изменение ситуации	Ребрендинг, презентация нового продукта
	Международные	Саммит, конференция, спортивное соревнование
По масштабу целевой аудитории	Государственные	Официальный праздник, инаугурация
	Корпоративные	Корпоративная вечеринка, тренинг, презентация продукции, выставка, промоакция
	Микромероприятия	Деловая встреча, розыгрыш

Event-мероприятия могут служить самостоятельным маркетинговым инструментом, причем для некоторых компаний они могут рассматриваться как единственный инструмент продвижения, а значит, могут поддерживаться рекламной кампанией. Например, фармацевтические компании проводят event-мероприятия (конференции, семинары и т.п.) для врачей, что рассматривается как официальная стратегия таких компаний. На подобные event-мероприятия приглашают врачей, рассказывают об особенностях нового лекарственного препарата, рекомендациях по его использованию. Благодаря такому подходу врач при прочих равных условиях предпочтет рассматриваемый препарат.

Таким образом, задача event-мероприятия заключается в построении эмоциональной связи между потребителем и товаром (или брендом) за короткий срок. При этом выбор формы event-мероприятия зависит от задачи. Event-мероприятие имеет ярко выраженную социальную направленность, а процесс его организации предполагает, что событие может носить характер крупного проекта, в котором принимают участие несколько компаний в качестве спонсоров, партнеров и т.д.

Главная цель организации event-мероприятия – привлечь внимание незаинтересованного и занятого потенциального потребителя на информацию о товаре или услуге. Среди основных характеристик event-мероприятия:

- наличие цели и измеримых результатов;
- ограниченность времени;
- ограниченность ресурсов;
- обособленность от прочих замыслов;
- наличие обособленной команды.

Указанные характеристики в большой степени соответствуют характеристикам проекта. Следовательно, event-мероприятие является проектом, и для его успешной реализации следует применять инструменты и методы управления проектами.

1. Афанасиади, О.В. статья для презентации Moscow Business School (центр бизнес образования) «Event-маркетинг».

2. EVENT.RU интернет версия журнала, доступна на <http://event.ru/>; дата доступа 15.11.2015.

3. rb-edu.ru общероссийский информационный интернет портал, доступно на http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_6237.html; дата доступа 15.11.2015. 4. eventum-premo.ru сайт компании «Eventum Premo. Организация event мероприятий» доступно на <http://www.eventum-premo.ru/event>; дата доступа 15.11.2015.

5. Альманах «Лаборатория рекламы, маркетинга, PR» интернет портал, доступно на www.advlab.ru; дата доступа 15.11.2015

6. Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга», доступно на www.marketing.spb.ru; дата доступа 10.11.2015

7. Чернозубенко, П.Е. Записки маркетолога [Электронный ресурс] / П.Е. Чернозубенко. 2005–2015. Режи оступа: www.marketch.ru; дата доступа 10.11.2015

8. www.prosmi.ru/magazin интернет версия журнала «Практика Рекламы» о рекламе и маркетинге; доступно на <http://www.prosmi.ru/magazin/practic/>; дата доступа 10.15.2015

9. Научная библиотека КиберЛенинка cyberleninka.ru доступно на <http://cyberleninka.ru/article/n/event-marketing-kommunikativnyu-trend-v-reklame>; дата доступа 10.11.2015.

Рубрика: Эффективные маркетинговые технологии в России и за рубежом

УДК 33

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КАК БИЗНЕС-ПРОЦЕССОМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

**Ван Лянчжэ
Чжан Минюэ
С.Н. Павликов**

Дальрыбвтуз, г. Владивосток

В статье рассмотрены вопросы управления маркетинговой деятельностью как бизнес-процессом формирования инновационного продукта. Объект исследования – бизнес-процессы формирования инновационного продукта. Предмет исследования – управления маркетинговой деятельностью. Цель – разработка предложений по управлению маркетинговой деятельностью как бизнес-процессом формирования инновационного продукта.

Ключевые слова и словосочетания: *управление, маркетинг, бизнес, процесс, инновационный продукт, модель.*

MANAGING MARKETING ACTIVITIES AS BUSINESS-PROCESS OF FORMING AN INNOVATIVE PRODUCT

**Van Lancze
Zhan Minue
Master 1 the course**

*Far Eastern State technical fisheries University
Primorskiy Kray, Vladivostok*

Discusses how to manage marketing activities as business-process of forming an innovative product. Object of research-business-processes of formation of product innovation. Research-management and marketing activities. Goal is to develop proposals on the management of marketing activities as business-process of forming an innovative product

Keywords: *management, marketing, business, process, an innovative product model.*

Объект исследования – бизнес-процессы формирования инновационного продукта.

Предмет исследования – управления маркетинговой деятельностью.

Цель – разработка предложений по управлению маркетинговой деятельностью как бизнес–процессом формирования инновационного продукта

Успехи в бизнесе связаны с необходимостью системного использования маркетинговые технологии. Актуальны технологии эффективного использования маркетинга инноваций, методики формирования новых идей и управления бизнес процессами для достижения поставленных целей.

Маркетинг инноваций позволяет определить [1]:

- фон развития рынка;
- тенденции, закономерности и законы;
- проблемы развития рынка инноваций;
- методы управления процессами их продвижения к потребителю.

Решение подобных задач предусматривает построение моделей бизнеса.

В работе приведена сравнительная характеристика двух направлений традиционного и новаторского к построению бизнеса [1].

Традиционный подход основан на стремлении получения рыночной доли и прибыльности, как результат высокой рыночной доли [1].

Второй подход основан на определении характеристик рынка [1]:

- у кого и где можно получить прибыль;
- где высокая зона прибыльности;
- как можно получить рыночную долю на выявленном направлении;
- как организовать бизнес-процессы по обеспечению достижения и удержания высокой зоны прибыли.

В работе А. Сливотски и Д. Моррисона [1] приведены модели новаторского бизнеса и систематизированы базовые компоненты – бизнес процессы.

В дальнейшем бизнес-модели и их компоненты были расширены, и сегодня насчитывают двенадцать бизнес-моделей новаторского бизнеса, приведенные в табл. 1[1, 2].

Таблица 1

Модели новаторов бизнеса

№ п/п	Название	Автор
1	Бизнес на основе фактического стандарта	Билл Гейтс
2	Бизнес на основе структуры «коммутатор»	Чарлз Шваб
3	Бизнес на основе эффективных потребительских решений	Джек Уэлч
4	Бизнес на основе пирамиды продукции	Николас Хейк
5	Бизнес на основе управления цепочкой ценностей – представления продукта мультипликативной системой	Роберто Гауццето
6	Бизнес на основе многослойной или мультипликационной прибыли	Майкл Айзнер
7	Бизнес отпочковывающегося (предпринимательского) типа	Джордж Хэтсопулос
8	Доступ к потребителю через особые каналы	Майкл Делл
9	Модель удовлетворения особых потребностей, имеющих индивидуальный характер	«Кастоминг»
10	Модель широкого ассортимента одной категории	«Убийца категории»
11	Модель дистрибуции с низкими издержками	Модель «Wal- Mart»
12	Специализация на Аутсорсинг	Модель «EDS» и «Nike»
13	Японская модель параллельной работы нескольких групп	Японская модель
14	Предлагаемая	Модель встречного движения

Анализ которых позволил выделить модель комплексного или интегрированного использования [3, 4] и предложить новую.

Состав бизнес процессов, являющихся подпроцессами бизнес-моделей приведен в табл. 2. Перечень бизнес-процессов может быть дополнен [3] на основе принципов связанности и возможности адаптации под новые требования, условия и ограничения.

В работе предлагается модели новаторского бизнеса конструировать из бизнес-процессов, а последние – из бизнес-процедур.

Отличительной особенностью, которых является потребление на входе готового продукта и создание на выходе готового продукта с добавленной стоимостью.

Указанный параметр следует считать условным качеством продукта (услуги), в роли которой могут быть использованы критерии: ценности, информативности, удобства, востребованности, качества, перспективности и др.

Таблица 2

Состав бизнес процессов

№ п/п	Название	Применение в бизнес-модели
1.	Выбор потребителей	1 – 3, 13
2.	Дифференциация продукции	9 – 12
3.	Контроль	1 – 13
4.	Получение вознаграждения	1 – 13
5.	Выбор масштаба деятельности	7 – 10
6.	Конкуренция	1 – 12
7.	Удержание созданной ценности	2, 3, 5
8.	Логистика потоков ресурсов и результатов	2 – 5
9.	Логистика каналов и коммуникаций	1 – 8
10.	Защита бизнеса	6, 8- 10
11.	Выбор вида деятельности	9,10
12.	Выбор исполнителей	12
13.	Формирование знаний о компонентах бизнес-модели	2, 13
14.	Формирование нового мышления	4 – 6
15.	Формирование и уточнение бизнес-идеи	6, 13
16.	Операции поглощения, разделения и др.	7
17.	Аутсорсинг	12
18.	Кастоминг	9
19.	Выбор масштаба ассортимента	10, 13
20.	Выбор каналов доступа к потребителю	2, 8, 13

Традиционный алгоритм решения задачи разработки инновационной бизнес-идеи приведен на рис. 1 [1].

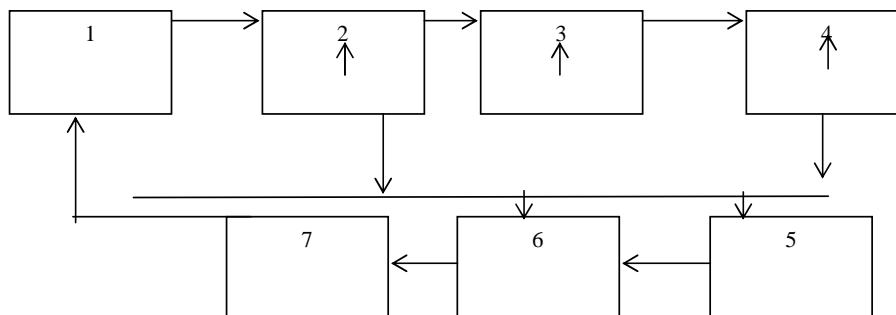


Рис. 1. Алгоритм решения задачи разработки инновационной бизнес-идеи, где обозначены: 1 – Анализ ситуации; 2 – Анализ проблемы; 3 – Определение противоречий; 4 – Определение сигналов решения; 5 – Зарождение идеи; 6 – Концепция реализации бизнес-идеи; 7 – Формулировка бизнес-идеи

Рассмотрим этапы алгоритма решения [1].

1 – Анализ ситуации включает анализ исходной ситуации на предприятии, оценивается его положение;

2 – Анализ проблемы – выявление проблем развития предприятия, построение иерархии и формализация важнейших из них;

3 – Определение противоречий: развития, оценок, мнений, подходов, методов, методик, технологий;

4 – Определение сигналов решения включает обнаружение сигналов решений, накопление, анализ предыдущего опыта аналогичных проблем в отрасли и смежных областях, формирование критериев оценки и достижения решения;

5 – Зарождение идей бизнеса их формализация;

6 – Концепция реализации бизнес-идеи включает согласование с аналогичными технологиями для получения требуемого результата, обоснование условий и ограничений применения;

7 – Формулировка бизнес-идеи включает определение ориентиров реализации и степень реализуемости. Математическое моделирование. Определение параметров: достоверности, новизны, практической значимости, ценности, гуманности, правового разрешения, завершенности или линейки продукции с возрастанием основного критерия и др.

В случае невыполнения требуемой значимости, физической реализуемости, относительной эффективности в течение жизненного цикла и других условий процесс возвращается к предыдущим этапам.

Предлагаемая модель основана на японском подходе – параллельной работы нескольких групп.

Отличается от традиционной наличием векторов движения (рис. 1) стрелки в обе стороны.

В отличие от моделей инновационного типа начальным процессом является поиск ключевой технологии, а затем сопряжение её с бизнес-процессами любой из перечисленных типов моделей. Это позволяет выйти на продуктивную группу идей и далее обеспечить гарантированное получение конкурентоспособной продукции.

При использовании данного подхода достигается результат, иногда даже не прогнозируемый в начале и требующий управлять процессами проекта меняя технические требования, условия, ресурсы, возмущающие воздействия, потребителей и др.

Таким образом, в работе предложена новая бизнес-модель новаторского бизнеса, расширена группа принципов управления маркетинговыми исследованиями для формирования продукта нового типа.

1. Баранчев, В.П. Управление инновациями: учебник / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009 – 711с.

2. Матвиенко, Е.О. Особенности решения изобретательских задач в телекоммуникациях. Сборник докладов 63 международной молодежной научно-технической конференции «Молодежь. Наука. Инновации» 2015, МГУ им. адм. Г.И. Невельского / Е.О. Матвиенко, Е.А. Лунова. – Владивосток. – С. 172–174.

3. Попов В.К. Методика проведения патентных исследований / В.К. Попов, Е.В. Вергасова, Д.А. Гордиенко. – Владивосток, МГУ им. адм. Г.И. Невельского, 2016. – С. 56–59.

4. Туккель, И.Л. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветков; под ред. И.Л. Туккеля. – СПб.: БХВ-Петербург, 2013. – 208 с.

МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНТЕРНЕТ

Гуань Шаньшань
аспирант, кафедра маркетинга, коммерции и логистики

Е.Б. Кметь
канд.экон.наук, доцент

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

Исследование посвящено непрерывному процессу эволюции моделей электронного комплекса маркетинга. Выбранная предприятием модель комплекса маркетинга определяет эффективность его деятельности на виртуальном рынке и набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, на которые предприятие должно концентрировать свои основные усилия. В исследовании уточнено содержание укрупненных обязательных макроэлементов в электронном комплексе маркетинга предприятия, работающего на реальном и виртуальном рынках.

Ключевые слова и словосочетания: модель комплекса маркетинга, информационная революция, макроэлементы комплекса маркетинга.

ELECTRONIC MARKETING MIX MODEL AS A BASIS FOR EFFECTIVE OPERATION OF ENTERPRISE INTERNET

Guan Shanshan

Doctoral student, Marketing, Commerce and Logistics Department

E.B. Kmet

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Marketing, Commerce and Logistics Department

*Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Research is devoted to the continuous process of evolution of e-marketing mix models. The selected model is now marketing mix determines the effectiveness of its activities in the virtual market and a set of uncontrollable variables of marketing factors that the company should concentrate their main efforts. The study clarified the content of the integrated macro-binding electronic company's marketing sector, working on real and virtual markets.

Keywords: model of the complex marketing, the information revolution, macro-marketing mix.

Введение

Каждое предприятие сегодня вынуждено работать в реальном и виртуальном пространстве, а эффективность его деятельности неразрывно связано с выбранной моделью комплекса маркетинга. Модель комплекса маркетинга определяет набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга (виды деятельности), на которые предприятие должно направлять свои основные усилия. Однако, модели комплекса маркетинга для реального рынка с трудом применимы на виртуальном рынке. В связи с особенностями электронного рынка ученые всего мира начали адаптировать традиционные маркетинговые модели для Internet-бизнеса или создавать новые, более эффективные модели для виртуальной среды.

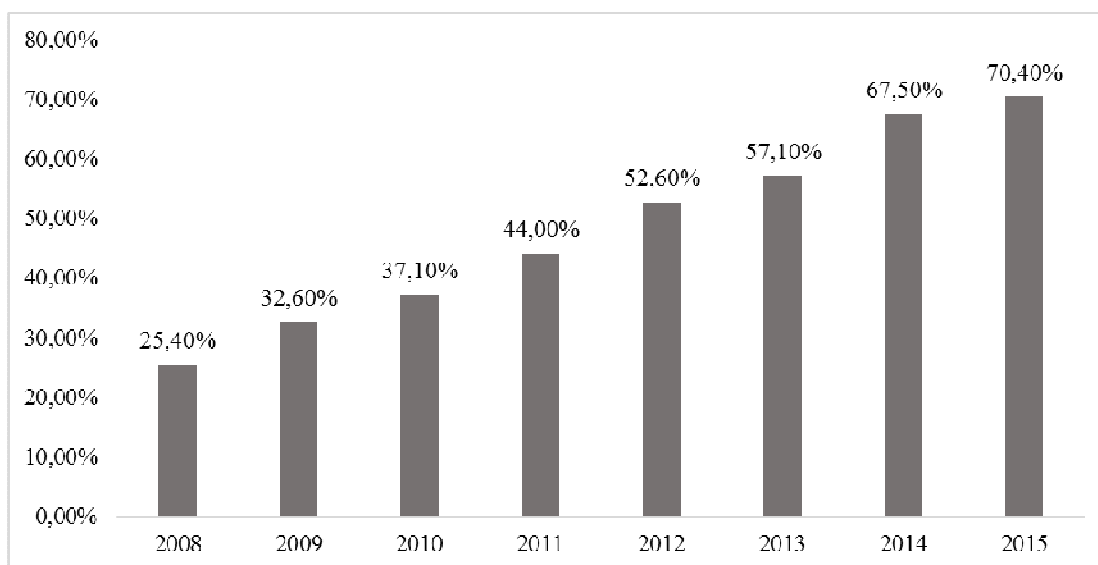
Основные положения концепции

Современное развитие общества невозможно без информационных технологий. Информационные процессы, происходящие в обществе, приводят к постоянному прогрессу. За

время существования мировой цивилизации принято четыре информационных революции, которые непосредственно сказывались на каждом этапе жизни человечества.

Последняя четвертая революция по своей сути определила рождение информационного общества. Поэтому сегодня невозможно представить любую деятельность, в том числе и маркетинговую, без многочисленных атрибутов информационного общества: компьютеров, мобильных устройств, информационных систем и т.д. [1, 7].

Одним из ключевых трендов четвертой информационной революции стало развитие Интернет, доступ в который стремительно перемещается со стационарных компьютеров на мобильные устройства и планшеты [8]. Количество пользователей Интернета постоянно растет и по состоянию на конец 2015 году уже 46% всего населения мира подключены к Интернету, вне зависимости от возраста [3]. Для России первые этапы развития Интернета характеризуются достаточно низким уровнем проникновения среди населения, но в настоящее время темпы его распространения одни из самых высоких в мире (рис. 1).



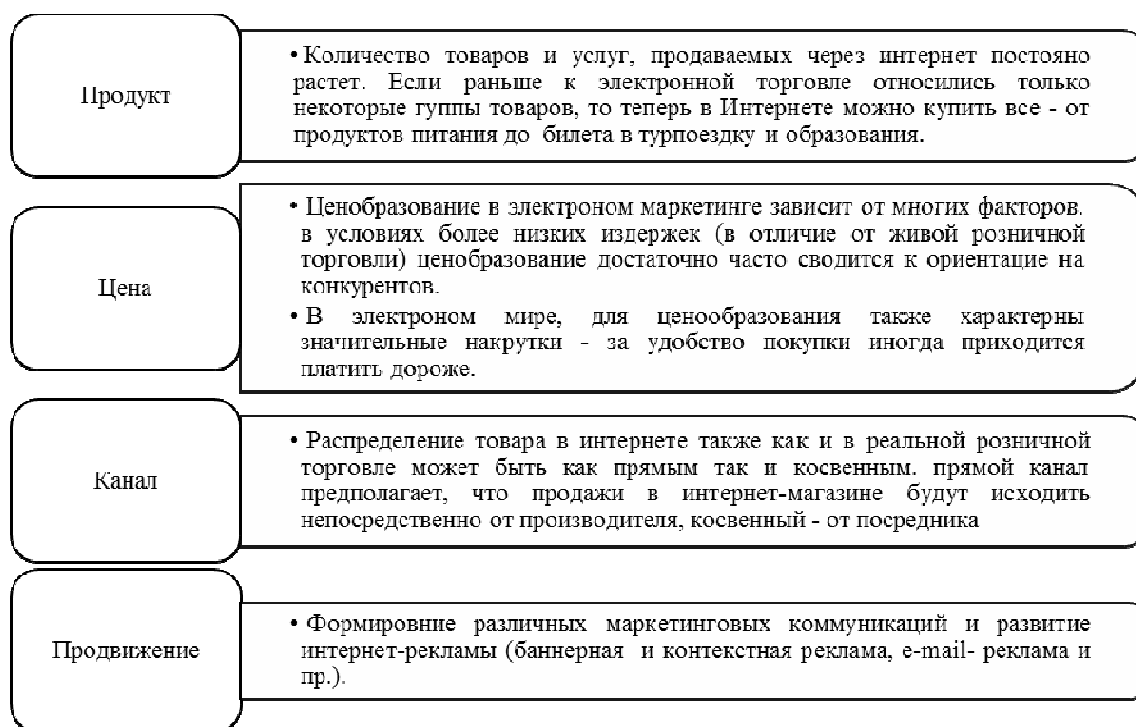
Источник: [5, 6]

Рис. 1. Уровень проникновения Интернета в России, %

Строительный рост распространения Интернета привел к развитию такой формы бизнеса, как электронная коммерция. Объемы онлайн-продаж постоянно растут. В мире огромное количество различных торговых онлайн-площадок, на которых продают свои товары, как частные продавцы, так и серьезные компании, которым Интернет позволил расширить географические границы продаж

Одной из составляющих онлайн-коммерции выступает электронный маркетинг, который так же основывается на достижениях информационно-коммуникационных технологий и включает в себя все виды маркетинговой деятельности в Интернет: исследования, продвижение, создание сайтов и т.д. [4]. Объектом электронного маркетинга является экспертно-исследовательская и информационно-аналитическая деятельность предприятия с использованием сетевых технологий. Однако, применение классической модели комплекса 4P для электронного маркетинга сильно ограничено. На рисунке 2 представлены основные характеристики модели комплекса 4P для электронного маркетинга в трактовке К.В. Новикова.

Несомненным преимуществом электронного маркетинга является, во-первых, охват аудитории, который носит мировой масштаб. Во-вторых, быстро распространение. Сегодня многие компании прибегают к вирусной рекламе, потому что она дает видимый результат в очень короткий срок. В-третьих, доступность, которая обеспечивается за счет сокращения издержек при использовании интернет ресурсов. Онлайн-маркетинг в России также, как и торговля начинает развиваться стремительными темпами, учитывая рост количества интернет-пользователей.



Источник: [5]

Рис. 2. Характеристика комплекса электронного маркетинга

Анализ

Развитие электронного бизнеса предопределило и соответствующие тенденции в моделях взаимодействия участников электронного рынка. В настоящий момент выделяют 6 моделей взаимодействия участников электронного рынка, каждой из которых соответствует свой набор маркетинговых коммуникаций (табл. 1).

Таблица 1

Модели взаимодействия участников электронного рынка и соответствующий им набор маркетинговых коммуникаций

Название модели	Вид взаимодействия	Виды бизнеса	Набор маркетинговых коммуникаций
1	2	3	4
B2C	Продажа товаров и услуг от производителя конечному потребителю	Розничная электронная торговля товарами и услугами, электронные каталоги	Хороши все виды продвижения – контекстная, баннерная и мобильная реклама, рассылки, электронные сообщества (Facebook, Twitter), собственные сайты, SEO-оптимизация, SMM-маркетинг.
B2B	Продажа товаров и услуг от производителя посреднику	Электронные вертикальные рынки, торговые площадки поставщиков, межотраслевые порталы, аукционы, электронные биржи	Баннерная, контекстная реклама, собственные сайты.
B2G	Продажа товаров и услуг от производителя органам власти	Правительственные госзакупки (без конкурсов)	Необходимы классические маркетинговые коммуникации (ТВ-реклама, радио реклама).

1	2	3	4
C2C	Продажа товаров и услуг от потребителя другому потребителю	Аукционы на сайтах интернет-барахолки.	Объявления на сайтах (Ebay, Aliexpress и пр.), собственные сайты.
C2B	Продажа товаров и услуг от производителя потребителю на условиях потребителя	Обратные электронные аукционы.	Объявления на сайтах (Ebay, Aliexpress и пр.)
G2E	Предоставление информационных услуг от органов власти всему населению	Государственные порталы различных отраслей власти (например, Госуслуги).	Необходимы классические маркетинговые коммуникации (ТВ-реклама, радио реклама).

Источник: [5]

Известные классические модели комплекса маркетинга для реального рынка представлены в табл. 2.

Таблица 2

Хронология создания классических моделей комплекса маркетинга [2]

Название модели	Элементы комплекса	Год и автор
Комплекс маркетинга 4P	Product – продукт Price – цена Place – место Promotions – продвижение	1960 Дж. МакКарти (работа "Basic Marketing»)
Комплекс маркетинга услуг 7P	4P People – человек (персонал) Process – все процедуры, механизмы, виды деятельности, необходимые для оказания услуги Physical evidence – физическое доказательство осуществления услуги (материальные свидетельства)	1981 Б. Бумс М. Битнер
Комплекс маркетинга (метод интроспекции) 4C	Consumer want and needs – потребности и нужды потребителя Cost to satisfy – расходы потребителя Convenience to buy – удобство приобретения продукта Communication are the catechism – коммуникации	1990 Б. Лайтерборн ориентация на B2C рынок

Но при работе компании на реальном и виртуальном рынках возникает множество спорных вопросов. Например, при разработке сайта ставится вопрос, к какому из четырех или семи «P» его отнести. Сайт компании может выполнять как функцию продвижения, продвигая бренд, так и функцию распределения, продавая продукцию или услугу через виртуальный магазин.

В связи с данными особенностями электронного рынка ученые всего мира начали адаптировать традиционные маркетинговые модели для Internet-бизнеса или создавать новые, более эффективные для виртуальной среды (таблица 3).

С 2002 года были созданы модели, специально созданные для Internet-рынка: 4S; 4Ps+(2P+2C+2S); 2P+2C+3S; 6C.

Таблица 3

Хронология создания моделей Internet-маркетинга

Название модели	Элементы комплекса	Год и автор
Комплекс веб-маркетинга (The Web-Marketing Mix WMM model) 4S	Scope – масштаб или сфера деятельности Site – сайт Synergy – синергия System – система	2002 Э. Константи́нидес ориентация на B2C рынок
Комплекс электронного маркетинга (The E-Marketing Mix) 4Ps+(2P+2C+2S)	4Ps – Product, Price, Place, Promotions Personalization – персонализация Privacy – конфиденциальность Community – сообщество Customer Service – сервис потребителя Site Design – дизайн сайта Security – безопасность	2002 К. Кэльянам, Ш. Макин-гайр ориентация на B2B рынок
Комплекс электронного маркетинга (взаимосвязь функций) 2P+2C+3S	Personalization – персонализация Privacy – конфиденциальность Community – сообщество Customer Service – сервис потребителя Site – сайт Security – безопасность Sales Promotion – стимулирование сбыта	2004 О. Отлакан
Комплекс элементов эффективного web-сайта 6C	Capture – доступность Content – текст Community – сообщество Commerce – электронная коммерция Customer orientation – ориентация на покупателя Credibility – благоприятный имидж	Дж. Бин, 2003 год

Источник: [9-20].

После анализа элементов моделей, представленных в таблице 3, сформулируем состав и содержание обязательных групп макроэлементов электронных моделей комплекса маркетинга.

Обсуждение

Этапы развития подходов к моделям комплекса маркетинга представлены на рис. 3 [2]. По Э. Константи́нидесу эволюция инструментального состава комплекс-маркетинга в условиях рынка электронной торговли расширяет базовый набор управляемых факторов влияния на поведение потребителей.

Во всех комплексах электронного маркетинга можно выделить следующие группы факторов, которые назовем макроэлементами.

Первый макроэлемент Сайт встречается во всех рассмотренных моделях (Site, Site Design), в его составе факторы, определяемые техническим исполнением Интернет-сайта магазина, его содержанием и особенностями организации контента, а также технологиями продвижения сайта в сети Интернет.

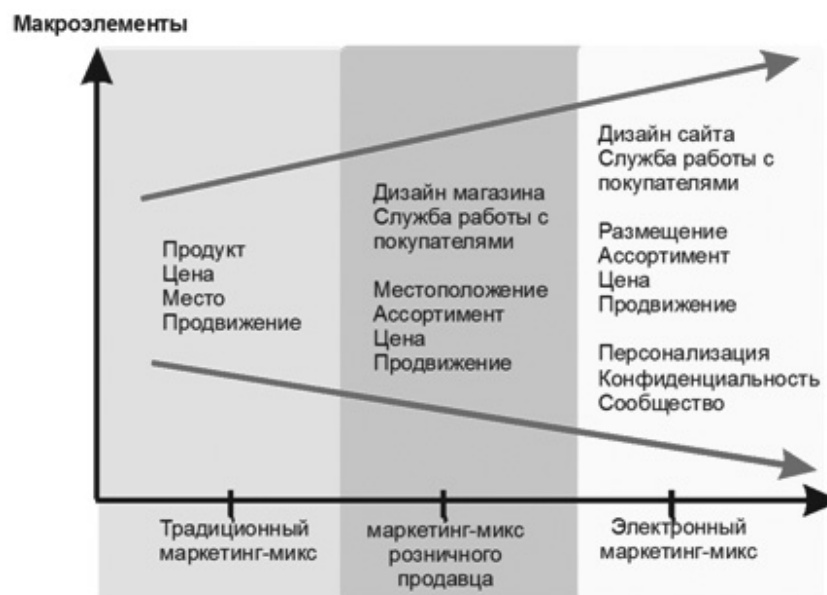


Рис. 3. Развитие модели маркетинг-микс по Э. Константиридису 2002 г.

Принципы наполнения контента сайта определяются целями его функционирования и его ориентацией на определенный сегмент потребителей.

Для потребителя важна форма подачи информации, ее структура и удобство функционала сайта, называемое usability.

Помимо контента, для привлечения и удержания посетителей сайта большое значение имеет дизайн сайта, привлекательность его графического решения, принцип размещения графики (качество видеоконтента).

Важным является функционал сайта, средства навигации, система обратной связи и система взаимодействия посетителями сайта и потребителями.

В составе второго макроэлемента, называемого Ценовой механизм, факторы, связанные ценообразованием на предлагаемые товары.

Третий макроэлемент – Обслуживание, включает организационные факторы, определяющие экономию времени, снижение накладных издержек для покупателя. Данные факторы являются наиболее важными с точки зрения удержания покупателя и формирования его приверженности, и, следовательно, требуют значительных маркетинговых усилий.

Четвертый макроэлемент – Консультирование, в его состав входят технические, социально-психологические факторы удовлетворения потребностей потребителя в процессе обеспечения жизненного цикла товара.

Пятый макроэлемент – Безопасность, одна из самых важных групп факторов на рынке электронной коммерции, в его составе технико-технологические, так и институциональные факторы обеспечения безопасности процесса покупки и других транзакций.

Сегодня потребители все более озабочены судьбой информации, касающейся их лично и их близких, поэтому многие компании при сборе такой информации используют так называемые «заявления о приватности». В подобных заявлениях потребителям поясняется, информация какого типа собирается, и как она будет использоваться.

Шестой макроэлемент – Социальное взаимодействие и стимулирование повторных продаж, в составе которого факторы активного, пассивного и латентного маркетинга стимулирования повторных продаж, а также социальную сетевую активность, которые, в целом, управляют «петлей лояльности» и спиралью принятия решения.

Заключение

Для информационных революций значимым моментом перехода к новой ступени становится ситуация, когда доступные в данной точке развития технологии становятся массово распространенными не только среди профессионалов, но и среди обычного гражданского населения. В связи с этим можно предположить, что, основываясь на современной ситуации на рынке электронного бизнеса, в ближайшее время произойдет новая информационная революция.

Таким образом, обязательными макроэлементами (группами) электронного комплекса маркетинга предприятия, работающего в интернет, являются: Сайт, Ценовой механизм, Обсуждение, Консультирование, Безопасность, Социальное взаимодействие и стимулирование повторных продаж.

1. Исаев, А.А. Конкурентная сила и конкурентоспособность предприятия / А.А. Исаев // Экономика и предпринимательство. 2012. N 3. С. 125-127.
2. Кметь, Е.Б. Управление маркетингом: учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.
3. Количество пользователей интернета в России. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151
4. Ларионова, Д.П. Современный этап развития электронной коммерции в России / Д.П. Ларионова // Перспективы развития информационных технологий. – 2015. – №27. – С. 71–78.
5. Новикова, К.В. Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учеб.- метод. пособие / К.В. Новикова, А.С. Старатович, Э.А. Медведева; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – 78 с.
6. Отчет по итогам 18-го Российского Интернет-форума РИФ-КИБ 2014. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2014.russianinternetforum.ru/upload/runet-today--rif2014.pdf>
7. Отюцкий, Г.П. Методологические основания анализа информационных революций // Наука и современность. 2011. №12-3. С.106-111.
8. Официальный сайт Ассоциации компаний Интернет-торговли. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akit.ru/category/analytics/>
9. Constantinides, E., 2002. The 4S Web-Marketing Mix model. *Electronic Commerce Research and Applications*, 1(1): 57–76.
10. Dost, F., 2015. A non-linear causal network of marketing channel system structure. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 23: 49–57.
11. Economides, N. and J. Tåg, 2012. Network neutrality on the Internet: A two-sided market analysis. *Information Economics and Policy*, 2(24): 91–104.
12. Hadjikhani, A. and P. LaPlaca, 2013. Development of B2B marketing theory. *Industrial Marketing Management*, 3(42): 294–305.
13. Kalaighnam, K., Kushwaha, T. and P. Varadarajan, 2008. Marketing operations efficiency and the Internet: An organizing framework. *Journal of Business Research*, 4(61): 300–308.
14. Lages, L.F., Lancaster, A. and C. Lages, 2008. The B2B-RELPERF scale and scorecard: Bringing relationship marketing theory into business-to-business practice. *Industrial Marketing Management*, 6(37): 686–697.
15. Lichtenthal, J.D. and S. Eliaza, 2003. Internet integration in business marketing tactics. *Industrial Marketing Management*, 1(32): 3–13.
16. Londhe, B.R., 2014. Marketing Mix for Next Generation Marketing. *Procedia Economics and Finance*, 11: 335–340.
17. Peter, S.H., Leeflang Verhoef, P.C., Dahlström, P. and T. Freundt, 2014. Challenges and solutions for marketing in a digital era. *European Management Journal*, 1(32): 1–12.
18. Skudiene, V., Auruskeviciene, V. and L. Sukeviciute, 2015. Internationalization Model Revisited: E-marketing Approach. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 213(1): 918–924.
19. Wilkinson, I. and L. Young, 2002. Marketing theory in the next millennium: Looking backwards and forwards. *Journal of Business Research*, 2(55): 81–85.
20. Zwick, D. and N. Dholakia, 2004. Consumer subjectivity in the Age of Internet: the radical concept of marketing control through customer relationship management. *Information and Organization*, 3(14): 211–236.

Секция 6. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА: КАЧЕСТВО, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ТОВАРОВ ВО ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Рубрика: Рынок. Анализ рынка. Спрос. Предложение. Конкуренция. Маркетинг
УДК 339

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ СТЕН, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА РЫНКЕ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОКА

Ю.А. Вершинина

бакалавр 2 курса, кафедра международного маркетинга и торговли

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

На сегодняшний день тема строительства является актуальной и на рынке строительных товаров представлено огромное количество отделочных материалов, отличающихся между собой как по качеству, так и по ценовому диапазону. В данной работе автором проведено исследование ассортимента современных отделочных материалов на рынке г. Владивостока и выявлены потребительские предпочтения среди их многообразия.

Ключевые слова и словосочетания: *потребитель, качество, исследование рынка, потребительские предпочтения, отделочные материалы*

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF MATERIALS FOR INTERIOR WALLS SOLD ON THE MARKET OF THE CITY OF VLADIVOSTOK

Yu.A. Vershinina

Bachelor 2nd year, Department of International Marketing and Trade

*Russia, Vladivostok
Vladivostok, Primorsky Krai, Russia*

Today the topic of construction is the actual on the market of construction products presents a huge amount of materials differing in quality and price range. In this paper, the author conducted a study of the modern range of finishing materials on the market of Vladivostok and revealed consumer preferences among their diversity.

Keywords: *consumer, quality, market research, consumer preferences, finishing materials*

Время не стоит на месте, а технологии по производству современных строительных материалов стремительно изменяются в лучшую сторону, появляются новые компоненты, в технологии производства все чаще заметны инновации. Рынок отделочных материалов расширяется не только за счет ассортиментного разнообразия уже известных товаров, но и благодаря появлению совершенно новых материалов.

В современных условиях стоимость отделочных строительных материалов при внутренней отделке стен зданий и сооружений составляет значительную затратную часть. Поэтому вопрос о выборе видов отделки из значительного количества материалов имеет большое значение для потребителя. Актуальность темы обусловлена тем, что на рынке строительных товаров на сегодняшний день представлено огромное количество отделочных материалов, отличающихся между собой по таким признакам как способ нанесения, состав, основные показатели качества (масса, прочность и т.д.), художественно-колористическое оформление и другие характеристики. Можно выделить две большие категории, которые отличают материалы друг от друга: по товаропроизводителям и ценовому диапазону. В этих категориях материалы

представлены в широком ассортименте, что обусловлено следующими факторами: – конкуренцией на рынке данных товаров; прогрессом технологий; глобализацией рынка. Поэтому целью данной работы является исследование рынка отделочных материалов г. Владивостока и выявление потребительских предпочтений среди многообразия отделочных материалов.

Одной из задач является рассмотреть основные способы нанесения и оформления стен с точки зрения их потребительских показателей качества и цены, так как на рынке главным арбитром является потребитель, а он руководствуется при выборе именно этими двумя критериями. При решении задачи были выбраны такие методы, как работа со статистическими данными, в том числе их анализ и проведение анкетирования среди различных категорий граждан, проживающих в г. Владивостоке.

Одним из этапов исследования явилось выявление потребительских предпочтений, среди отделочных материалов, представленных в торговых точках г. Владивостока. Был проведен пилотный опрос 50 респондентов посредством анкетирования, потребители отвечали на вопросы, связанные с выбором отделочных материалов. Анализ опроса представлен на рис 1.



Рис. 1. Анализ потребительских предпочтений

Результаты данного опроса показали, что самым известным, удобным и традиционным видом отделки являются всем известные обои, меньшее количество опрошенных отдали свое предпочтение таким отделочным материалам как венецианская штукатурка и таделакт. Это связано с тем, что потребители мало знакомы с данными материалами, так как они постепенно входят в повседневный оборот и еще малоизвестны. Также были выявлены критерии, которыми респонденты руководствуются при выборе тех или иных материалов. Основными из которых явились цена и качество, показатели данных критериев сошлись (36 %), первое впечатление о товаре, экологичность и соответствие тенденциям моды.

Следующим этапом данной работы явилось сравнение материалов по экономическим и потребительским показателям, а именно цене и качеству. Под качеством мы будем понимать сумму свойств товара и его характеристик, которые придают ему способность удовлетворять потребности покупателя. Ниже приведена сравнительная характеристика широко предлагаемых на рынке товаров.

Таблица 1

Экономические показатели отделочных материалов

Показатели	Вид отделки			
	таделакт	структурная штукатурка	венецианская штукатурка	обои
Стоимость материала за 1 кг и рулон (руб.)	800-1200	200-600	300-800	300-1500
Стоимость отделочных работ за м ² (руб.)	от 900	от 350	от 600	от 150

Были проведены полевые исследования в трех наиболее крупных магазинах строительных материалов г. Владивостока. Усредненная структура данных отражена на рис. 2.



Рис. 2. Ассортимент отделочных материалов в торговых точках города Владивостока

Как видно из рисунка 2 наиболее обширный набор материалов представлен в торговой точке «Красный мамонт» обои в данном магазине предложены в огромном разнообразии и продаются в наибольшем количестве (около 2000 шт.), в магазине «Строй Аккорд» вниманию потребителя представлен менее широкий диапазон продукции. Экземпляры таблакта и венецианской штукатурки в ассортименте данных магазинов невелики, они представлены несколькими видами, обои предложены в наибольшем удельном весе в ассортименте рассматриваемых материалов.

Была проведена еще одна сравнительная характеристика по потребительским и техническим показателям среди трех видов штукатурки. Данные представлены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Технические показатели отделочных материалов

Показатели	Таблакт	Структурная штукатурка	Венецианская штукатурка
Нормативный срок службы	35-50 лет	20-25 лет	13-16 лет
Расход на кв.м (г)	1250	8000	От 80 до 200 г
Температура нанесения (°C)	+5 – +35	+5 – +35	+5 – +36
Паропроницаемость	+	+	+
Водоразбавимость	+	+	+
Вязкость мПа*с	26000-27500	18000-22000	26000-27500
Кислотность	pH 7,5-8,5	pH 7,4-7,7	pH 7,5-8,5
Время полного высыхания (суток при н.у.)	15-30	15	20-25

Таблица 3

Потребительские показатели

Показатели	Таблакт	Структурная штукатурка	Венецианская штукатурка
Экологичность	Высокая	Высокая	Высокая
Пластичность	Высокая	Средняя	Высокая
Впитывание грязи	Не впитывает	Впитывает	Впитывает
Температурный режим (°C)	От 50 до 100	От 50 до 75	От 50 до 80
Огнеупорность	Высокая	Средняя	Высокая
Долговечность	Более 15 лет	Более 10 лет	5-8 лет
Дезинфицирующее свойство	Высокое	Высокое	Высокое

На основе анализа каждой из таблиц, в которых рассматривались показатели отделочных материалов для стен, а именно декоративных штукатурок, можно сделать вывод, что все три вида штукатурки практически равнозначны между собой. Сравнительная характеристика показала, что таделакт является более дорогостоящим материалом, но в то же время он более долговечен, чем сравниваемые с ним отделочные материалы [2, с. 352]. Этот материал подходит для отделки влажных помещений, ванных комнат, стена и пола, в области полок, мойки, но при желании можно использовать в любом месте дома в качестве декоративного элемента [1, с. 153]. Технология нанесения предполагает использование специального мыла, что делает поверхность глянцевой и приятной на ощупь. Также эта штукатурка выдерживает большой температурный диапазон. Таделакт изменяет цвет под различными углами падения света, это ещё одно достоинство, ради которого, на взгляд автора, делает марокканскую штукатурку привлекательным и выигрышным вариантом для интерьера. Однако, у этих материалов есть недостаток-сложность технологии нанесения, что требует специальной подготовки и обучения, а также инструментов особого назначения.

Вышесказанное позволяет сделать следующие выводы:

- отделочные материалы – это стремительно формирующаяся область в строительной сфере;
- рынок отделочных материалов перенасыщен товарами различного типа, как следствие прогресса технологий и конкуренцией;
- на рынке появилось достаточно альтернатив традиционным отделочным материалам;
- подход к изучению основных показателей качества с учетом индивидуальных предпочтений является для потребителя принципиально важной задачей.

1 ГОСТ 6810-2002. Межгосударственный стандарт Обои Технические условия Введ. 2003-09-01 // Национальные стандарты

2 Лысенко, Е.И. Современные отделочные и облицовочные материалы / Е.И. Лысенко, Л.В. Котлярова, Г.А. Ткаченко. – М.: Феникс, 2003. – 448 с.

3 Материаловедение. Отделочные строительные работы: учебник для нач. проф. образования / В.А. Смирнов, Б.А. Ефимов, О.В. Кульков и др. – М.: ПрофОбрИздат, 2002. – 288 с.

4 РИА Омскпресс [Электронный ресурс] / РИА Омскпресс. – Режим доступа: http://omskpress.ru/news/51719/vid_oboev_dlya_gostinoj

5 Рыбьев, И.А. Строительное материаловедение / И.А. Рыбьев. – М.: Высшая школа, 2002 – 701 с.

6 Киреева, Ю.И. Современные строительные материалы и изделия / Ю.И. Киреева; под ред. В. Кузнецова – М.: Феникс, 2010. – 256 с.

7 Страшнов, В. Загородное строительство. Самые современные строительные и отделочные материалы / В. Страшнов, О. Страшнова. – М., 2015. – 240 с.

8 Экономов, С. Современное строительство и ремонт [Электронный ресурс] / С. Экономов // Интернет-журнал «Современное строительство и ремонт». – 2013. – май 2013. – Режим доступа: <http://www.bauen-renovieren.ru/about/>

Рубрика: Региональная экономика

УДК 338.43

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ПРИМОРЬЯ

А.Н. Зинченкова

бакалавр 3 курса, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена формированию инновационной политики предприятий всех сфер агропромышленного комплекса Приморья. Уделено внимание тактическим и стратегическим аспектам обоснования инновационного развития и осуществления инновационной деятельно-

сти субъектами АПК. Рассмотрены примеры развития агропромышленного производства Приморья в контексте решения комплексной проблемы технико-технологического обеспечения субъектов хозяйственной деятельности и формирования рынка инноваций в АПК.

Ключевые слова и словосочетания: инновации, инновационная деятельность, АПК, организационно-экономические отношения, потенциал предприятия, субъекты агропромышленного комплекса.

INNOVATIVE APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE CONDITIONS OF STABLE CONSUMER MARKET OF PRIMORYE

A.N. Zinchenkova

3d grade bachelor, department of Economy and management

*Vladivostok state university of economy and service
Russia, Vladivostok*

The article is devoted to the formation of an innovative policy of the enterprises of the agro-industrial complex of Primorye. Paying attention to tactical and strategic aspects of the study of innovative development and implementation of agribusiness innovation actors. The examples of the development of agricultural production of Primorye in the context of a comprehensive solution of the problem of the technical and technological support of business entities and the formation of the market of innovations in agriculture.

Keywords: *innovation, innovation activity, agriculture, organizational and economic relations, the potential of the enterprise, subjects of agro-industrial complex.*

На сегодня для России АПК – это ключевая отрасль, которая имеет мощный инвестиционный потенциал. Дальнейшее развитие аграрного сектора экономики России определяется уровнем инвестиционных возможностей и инвестиционной привлекательности отрасли. Для реализации этих задач и нужны инвестиции, по ряду причин поступающие в экономику пока в недостаточном объеме. Привлечение инвестиций является наиболее весомым фактором экономического роста, улучшения экономической ситуации и улучшение благосостояния населения. В аграрной сфере привлечения инвестиций выступает также средством обеспечения продовольственной безопасности, гарантом развития сфер агропромышленного комплекса и экологической защиты окружающей среды. Почти полная остановка инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий, имело место в течение 1991-2000 гг., что привело к разрушительным процессам в производительных силах отрасли, ухудшению состояния земельных ресурсов, снижению эффективности сельскохозяйственного производства, поступлению на российский рынок низкокачественных импортных продовольственных товаров, ухудшению уровня качества жизни сельского населения и населения страны в целом. Улучшение ситуации, возможно при условии не только восстановления полноценного аграрного инвестиционного процесса, но и обеспечение уровня инвестиционной активности, которая позволила бы компенсировать недостаток инвестирования прошлого десятилетия и покрыть современные объемы потребностей в инвестиционных ресурсах.

Цель исследований. Целью исследования является анализ оценки инвестиционной привлекательности аграрного сектора Приморья. На основе этого предполагается разработать предложения и рекомендации для решения проблемных вопросов данного исследования.

Результаты исследований. Основные проблемы, препятствующие широкомасштабному привлечению инвестиций в экономику региона и требующие решения в настоящее время являются:

- Нестабильность законодательной базы;
- Непредсказуемость инвестиционной деятельности как одной из составляющих бизнеса;
- Низкий уровень правовой и судебной защиты прав инвесторов;
- Отрицательный инвестиционный имидж страны в целом;
- Низкий уровень капитализации прибыли предприятий;

- Нецелевое использование амортизационных фондов;
- Отсутствие подготовленного менеджмента для работы в сфере инвестиционной деятельности;
- Отсутствие механизмов страхования инвестиционных рисков;
- Отсутствие развитой финансово-инвестиционной инфраструктуры;
- Отсутствие эффективного государственного регулирования в использовании государственного инвестиционного ресурса.

В предприятиях АПК Приморского края инновационные процессы проявляются в различных формах, в том числе наиболее заметными являются: введение в хозяйственный оборот новых, отличительных от традиционных, продуктов как в области растениеводства, так и животноводства (например, разведение страусов); диверсификация деятельности (развитие видов и сфер деятельности, которые могут быть связаны с традиционным производством или нет); введение новых способов и методов хозяйственной деятельности (касается всех без исключения производственных процессов); выход предприятий на другие, не традиционные для них, рынки сбыта произведенной сельскохозяйственной продукции и сырья; поиск нетрадиционных источников сырьевого обеспечения; внедрение новых подходов к кадровой политике в сфере набора пополнения, оценки персонала; переход к эффективным механизмам управления хозяйственной деятельностью; формирование эффективных взаимоотношений с партнерами по рынку, потребителями, конкурентами, органами местной и государственной власти.

Заметим, что политика инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса Приморья должна охватывать ряд задач и мероприятий, реализация которых будет способствовать обоснованному формированию каналов продуктов питания до конечных потребителей. Формирование эффективной инновационной политики обуславливается следующим:

- гибкость производства, влияет на скорость течения инновационных процессов;
- уровнем развития экономического микроклимата в регионе, что приводит для предприятия параметры источников обеспечения инновационных процессов;
- совершенством правового сопровождения инвестиционных процессов [1, с.22];
- оборачиваемостью накопленного капитала, эффективности источников его формирования;
- совершенством и состоянием развития объектов инфраструктуры рынка;
- готовностью системы менеджмента и организационной структуры субъектов хозяйствования к инновационным преобразованиям.

Сегодня в Приморском крае осуществляют свою деятельность 219 сельскохозяйственных организаций, 947 крестьянско-фермерских хозяйств и 183 тыс. личных подсобных хозяйств. Выпуск продукции сельского хозяйства всеми категориями хозяйств составил 35,1 млрд. рублей или в сопоставимой оценке 93,7% к уровню 2014 года (при плане 106,6%).

Индекс производства продукции животноводства к предыдущему году составил 103,3% (плановое значение 109,3%), растениеводства – 88,2% (плановое значение 104,7%). Валовая продукция сельского хозяйства Приморского края за последние пять лет увеличилась на 14% и стабильно составляет около 1% валовой продукции сельского хозяйства Российской Федерации [2, с.118]. Основную долю в краевой продукции растениеводства занимает картофель и овощи, в животноводстве – выращивание скота и птицы, производство молока.

Животноводство Приморского края представлено основными направлениями: молочное и мясное скотоводство, свиноводство, промышленное птицеводство. Как развивалось животноводство в 2001 году и последние три года мы можем наблюдать в табл. 1.[8,с.53]

Таблица 1

**Статистическая выборка животноводства Приморского края
(на примере поголовья скота и птицы)**

Наименование	Ед. изм	2013	2014	2015
1	2	3	4	5
Крупный рогатый скот	тыс. голов	66,4	65,2	65,1
Сельских хозяйств организации	тыс. ед	19,4	16,7	16,8

1	2	3	4	5
Хозяйства населения	тыс. ед	38,7	38,4	36,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП	тыс. ед	8,3	10,1	11,8
Из него коровы	тыс. голов	32,4	32,2	31,9
Сельхозорганизации	тыс. ед	8,0	7,2	7,1
Хозяйства населения	тыс. ед	20,5	20,2	19,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП	тыс. ед	3,9	5,0	5,7
Свиньи	тыс. голов	94,1	97,7	98,7
Сельхозорганизации	тыс. ед	54,0	61,0	64,7
Хозяйства населения	тыс. ед	26,8	25,7	21,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП		13,3	11,0	12,6
Овцы и козы	тыс. голов	33,0	29,7	32,7
Сельхозорганизации	тыс. ед	0,9	0,5	1,2
Хозяйства населения	тыс. ед	24,7	22,9	24,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП	тыс. ед	7,4	6,3	7,4
Птица	тыс. ед	3961,0	3535,1	4199,3

В хозяйствах всех категорий произведено молока – 123,7 тыс. тонн (104,3% к уровню 2014 года). В сравнении с 2011 годом производство молока за пять лет увеличилось на 15,8 процентных пунктов [6]. Производство мяса птицы ниже прогнозируемого уровня на 6,8 тыс. тонн. Рост производства мяса свиней обусловлен увеличением поголовья до 133,5 тыс. голов свиней, что выше уровня 2014 года на 35,3%, в том числе в сельскохозяйственных организациях насчитывается 96,2 тыс. голов (148,7%) [3]. Общее производство натурального молока в хозяйстве на 1 января 2016 года составила 11,7 тысяч тонн [7]. При выходе на полную мощность производство натурального молока составит до 36 тыс. тонн в год, социальная составляющая проекта – это создание 300 новых рабочих мест. В производстве куриного яйца Приморской край занимает 2 место среди регионов Дальневосточного Федерального округа, после Амурской области.

Таблица 2

Объём производства сельскохозяйственной продукции

Анализируемый период	Хозяйства всех категорий, млн руб	В том числе млн руб:		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
1	2	3	4	5
2015 год				
Январь	1065,5	467,9	528,8	68,8
Февраль	983,4	448,8	472,8	61,8
Март	1004,3	486,9	458,7	58,7
I Квартал	3053,2	1403,6	1460,3	189,3
Апрель	1302,1	460,7	771,0	70,4

1	2	3	4	5
Май	1299,0	439.5	792,7	66.8
Июнь	1390,5	471.8	844,8	73.9
II Квартал	3991,6	1372.0	2408,5	211.1
I Полугодие	7044,8	2775.6	3868,8	400.4
Июль	1719,7	574.3	1036,6	108.8
Август	6836,9	692.7	5341,1	803.1
Сентябрь	6690,2	1489.3	4522,8	678.1
III Квартал	15246,8	2756.3	10900,5	1590.0
9 Месяцев	22291,6	5531.9	14769,3	1990.4
Октябрь	2507,6	607.0	1117,22	783.4
Ноябрь	4543,9	2121.9	2021,2	400.8
Декабрь	5748,6	5788.5	1163,8	1123.9
IV Квартал	12800,1	8517.4	1974,6	2308.1
Год	35091,7	14049,3	16743,9	4298.5
2016 год				
Январь	1285,7	497,1	705,2	83.4
Февраль	1265,1	557,4	630,6	77.1
Январь-февраль	2550,8	1054,5	1335,8	160.5

Индекс производства продукции растениеводства к предыдущему году составил 88,2%, что ниже планового значения на 16,5 процентных пунктов (плановое значение 104,7%). По Приморскому краю засыпано на хранение 17,96 тысяч тонн семян [7]. Проводится сертификация семян. В условиях введения экономических санкций и ограничения ввоза на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, особого внимания требует вопрос о необходимости наращивания темпов роста сельскохозяйственной продукции с целью ускоренного импортозамещения [5], что собственно и наблюдается. Из табл. 2 видно, что за первые два месяца 2015 года хозяйства всех категорий произвели зерна на 2048,9 млн рублей, а уже за аналогичный период 2016 года на 2550,8 млн рублей. Что говорит о значительном развитии растениеводства в Приморье.

Таким образом, инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики Приморья зависит от многих факторов. По разным показателям нами была проведена оценка инвестиционной привлекательности аграрного сектора Приморья. Этот анализ показал, что аграрный сектор экономики Приморья является привлекательным для привлечения инвестиций. Оценивая инвестиционный климат региона для эффективного привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики следует отметить, что остаются нерешенными вопросы осведомленности инвесторов о возможности вкладывать свои средства, по приватизацию предприятий государственной и коммунальной собственности, а также в регионе не практикуется действующие формы работы с инвесторами: бизнес форум, «круглые столы», выставки лучших региональных проектов. В процессе нашего исследования установлены приоритетные направления капиталовложений: введение в действие животноводческих помещений; строительство элеваторов, оптово-розничных рынков; сельскохозяйственной продукции, заводов по альтернативным видам топлива; сведения теплиц закрытого грунта; строительство комбикормовых, силосных и сенажных сооружений; рекультивация земель. Относительно предприятий агропромышленного комплекса особую роль среди факторов, влияющих на их устойчивое развитие, играют инновации. Недостаточно исследованными остаются вопросы обоснования политики инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса, содержание ее

должно охватывать ряд задач и мероприятий, реализация которых будет способствовать обоснованному формированию каналов продуктов питания до конечных потребителей. На сегодня в Приморье, имеются проблемы в развитии инновационной деятельности: отсутствуют научные обоснования; не проводятся исследования особенностей инвестиционной политики субъектов АПК. Тормозятся подходы в развитии инновационной деятельности на основе использования достижений научно-технического прогресса. В дальнейших научных исследованиях особую роль в инновационном направлении развития агропромышленного производства Приморского края необходимо отводить решению комплексной проблемы технико-технологического обеспечения и формирования рынка инноваций в АПК.

1. Антонова, Н.Е. Государственная поддержка инвесторов как фактор инвестиционной привлекательности субъекта федерации / Н.Е. Антонова, С.Н. Леонов // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 14–23.

2. Бикбулатова, М.Н. Анализ ключевых показателей развития агропромышленного комплекса в Приморском крае / М.Н. Бикбулатова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 28. – С. 116–120.

3. Департамент сельского хозяйства и продовольствия Приморского края. Отчет за 2015 год: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.agrodv.ru/content/otchet-za-2015-god>

4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Сельское хозяйство Приморского края: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/19743.htm>

5. Салтыков, М.А. Финансовые аспекты развития – агропромышленного комплекса в Приморском крае в условиях международных ограничений (санкций) / М.А. Салтыкова, А.А. Королева, С.В. Сокуренок // Проблемы развития современной экономики. – 2014. – № 5. – С. 95–99

6. Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Приморскому краю. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/

7. ФГБУ Россельхозцентр. Подготовка к весенне – полевым работам в Приморском крае в 2016 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rosselhoccenter.com/otchjoty-118?start=1>

8. Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Приморскому краю. Приморье в цифрах: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources/3bace60048d5150bb432f4f7eaa5adf2/%D0%9F%D0%BA+%D0%B2+%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%B0%D1%85+2014+%D0%BD%D0%B0+%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf. – С. 90

9. Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Приморскому краю. Объем производства сельскохозяйственной продукции: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources/595584004f34207d9e8ede3a99b5ae2d/Объем++производства+сельскохозяйственной+продукции.htm

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕОЧИЩЕННОГО АЛЬГИНАТА НАТРИЯ В КАЧЕСТВЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДОБАВКИ ДЛЯ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

М.В.Тарасевич

бакалавр 4 курса, кафедра товароведения и экспертизы товаров

Е.С. Смертина

научный руководитель, канд. техн. наук. доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров, Школа экономики и менеджмента

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

*В статье рассмотрена и обоснована возможность использования неочищенного альгината натрия в качестве обогащения и расширения ассортимента хлебобулочных изделий функциональной направленности. Альгинат натрия, полученный из бурой морской водоросли *fucus evanesceps*, является ценным источником пищевых волокон, он способен выводить из организма человека соли тяжелых металлов и токсины. Проведена экспертиза безопасности на токсичность неочищенного альгината натрия, изучено его влияние на хлебопекарные свойства пшеничной муки, биотехнологические свойства дрожжей, установлены оптимальные дозировки добавки в соответствии с рекомендуемой суточной нормой потребления пищевых и биологически активных веществ. Изучено влияние добавки на качество готового изделия. Экспериментально подтверждена функциональная направленность готового изделия.*

Ключевые слова и словосочетания: *неочищенный альгинат натрия, функциональная добавка, пищевые волокна, обогащенный хлеб, бурая водоросль *fucus evanesceps*, тяжелые металлы.*

PROSPECTS FOR THE USE OF POLYSACCHARIDES AS A FUNCTIONAL ADDITIVE IN THE BAKERY

M.V. Tarasevich

E.S. Smertina

*Far Eastern Federal University
Russia, Vladivostok*

*The article considered and justified the use of the crude sodium alginate as the enrichment and expansion of assortment of bakery products functional orientation. Sodium alginate derived from brown seaweed *fucus evanesceps*, is a valuable source of dietary fiber, it is able to rid the body of the human heavy metals and toxins. Expertise of security crude sodium alginate, studied its effect on the baking properties of flour, biotechnological properties of yeast, the optimal dosage of the additive in accordance with the reference daily intake of food and biologically active substances. The effect of additives on the quality of the finished product. Experimentally verified functional orientation of the finished product.*

Keywords: *crude sodium alginate, a functional additive, dietary fiber enriched bread, kelp *fucus evanesceps*, heavy metals.*

В связи с развитием биоэкономики, в России была принята комплексная программа развития биотехнологий на период до 2020 года. Согласно ей, функциональные пищевые продукты – это продукты систематического употребления, сохраняющие и улучшающие здоровье и снижающие риск развития различных заболеваний благодаря наличию в их составе функциональных добавок. Они не являются лекарственными средствами, но препятствуют возникновению отдельных болезней, связанных с недостатком тех или иных веществ в организме

человека. Развитие данного направления актуально и является важной социальной задачей, снижающей нагрузку на сектор медицины и социально-экономический ущерб от болезней [8].

Развитие в Приморском крае промышленной индустрии, строительства, горнодобывающей и горнорудной промышленности, военно-промышленного комплекса отрицательно влияет на биосферу и организм человека. Воздух в городах загрязнен ионами тяжелых металлов, диоксидом и оксидом азота, аммиака, сероводорода, формальдегида, бенз(а)пирена. Основными поллютантами в атмосфере Приморского края являются хром, медь, цинк, свинец, железо, никель, ртуть, кобальт, кадмий [9].

Попадая в организм человека, тяжелые металлы могут оказывать вредное воздействие на него т.к. являются токсичными, они способны накапливаться в тканях, вызывая различные заболевания.

Пищевые волокна, источником которых является альгинат натрия, помогают выведению из организма тяжелых металлов, токсических веществ, нормализуют работу желудочно-кишечного тракта и способствуют выведению из организма холестерина и желчных кислот.

Зарубежные и российские ученые (Hasmadi Mamat 2014 г, Hyun A.D. 2010 г, Уайтхауз Ф.К. 2008 г, Хотимченко Р.Ю. 2015 г и др.) используют морские водоросли и их производные, в том числе альгинаты, как основу для создания новых функциональных продуктов [3,4,6,7]. Авторами изучена возможность использования неочищенного альгината натрия, который богат зольными веществами, в качестве функциональной добавки для хлебобулочных изделий.

Хлеб – один из наиболее употребляемых населением продуктов питания. Введение в его рецептуру компонентов, придающих лечебные и профилактические свойства, позволит эффективно решить проблему профилактики и лечения различных заболеваний [2]. Через него можно в нужном направлении корректировать профилактическую ценность пищевого рациона человека.

В связи с выше изложенным целью данной работы является разработка пшенично-ржаных хлебобулочных изделий с использованием неочищенного альгината натрия, который является источником пищевых волокон, способных выводить из организма человека соли тяжелых металлов и их токсины.

В работе были использованы стандартные методы исследования по ГОСТ 27839-2013, ГОСТ Р 54731-2011, ГОСТ 2077-84, ГОСТ 26185-84; метод определения газообразующей способности муки, метод прямого счета числа дрожжевых клеток в 1 грамме теста, метод определения остаточного количества альгиновых кислот; 100 балльная шкала оценки качества готовых изделий. Статистическую обработку результатов балльной оценки качества проводили по методу Стьюдента.

В состав неочищенного альгината натрия входит пигмент фукоксантин, который вызвал у нас опасение с точки зрения его токсичности. По данным источников литературы выявлено, что фукоксантин исследован японскими учеными, которые доказали, что он может накапливаться в организме в течение длительного времени, но его токсичность не была отмечена у подопытных мышей. При испытании на мутагенность, пигмент показал отрицательный результат во всех лабораторных тестах, и пероральные дозы 2000 мг/кг массы тела не вызвали краткосрочных отрицательных воздействий [5].

В начале работы проведена экспертиза неочищенного альгината натрия на безопасность по содержанию токсичных элементов в соответствии с ТР ТС 029/2011 «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств» (табл.1). В результате исследования данная добавка является безопасной.

Таблица 1

Результаты исследования неочищенного альгината натрия на безопасность по содержанию токсичных элементов

Определяемые показатели	Результаты исследований	Величина допустимого уровня, мк/кг
Токсичные элементы:		
Свинец	0,93±0,36	Не более 5,0
Мышьяк	0,23±0,11	Не более 3,0
Кадмий	0,029±0,011	Не более 1,0
Ртуть	0,043±0,017	Не более 1,0

Подбор дозировки осуществляли в соответствии с суточной нормой потребления альгината по ГОСТ Р 52349-2005 и МР 2.3.1. 1915-04 «Рекомендуемые уровни потребления пищевых и биологически активных веществ», что составило 1,5; 2 и 2,5% к массе муки.

В ходе изучения влияния добавки на хлебопекарные свойства пшеничной муки было выявлено, что массовая доля сырой клейковины в экспериментальных образцах незначительно снижается, с увеличением дозировки. Это связано с тем, что альгинат натрия является гидроколлоидом с анионоактивной группой, под его влиянием происходит ослабевание способности белков взаимодействовать друг с другом, следовательно, усиление взаимодействия белков с молекулами растворителя, затем переход их в раствор [1]. Но несмотря на это, массовая доля клейковины всех образцов соответствует нормам ГОСТ Р 52189-2003. У образцов с содержанием неочищенного альгината натрия клейковина более упругая, чем у контрольного образца, эластичность у всех образцов хорошая.

Результаты изучения (метод определения количества дрожжевых клеток в тесте) влияния неочищенного альгината натрия на биотехнологические свойства дрожжей показывают, что количество дрожжевых клеток увеличивается в образцах с неочищенным альгинатом натрия (рис.1). Образец с дозировкой 1,5 % отличался наибольшим ростом дрожжевых клеток, относительно других экспериментальных образцов. При увеличении дозировки неочищенного альгината натрия отмечено незначительное снижение количества дрожжевых клеток, по сравнению с другими экспериментальными образцами. Возможной причиной является то, что альгинат натрия высоко гидрофилен и способен связывать большое количество свободной воды, необходимой для активности дрожжей.

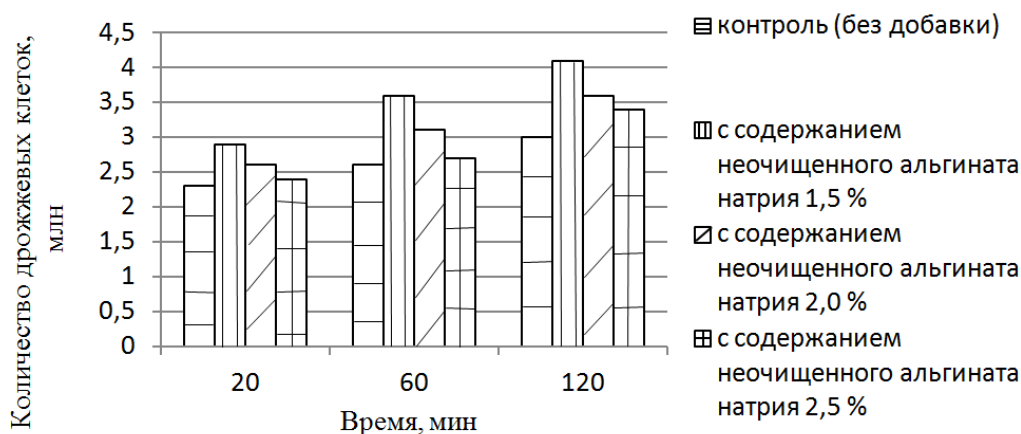


Рис.1. Результаты изучения количества дрожжевых клеток в 1 грамме теста исследуемых образцов с неочищенным альгинатом натрия

В результате исследования подъемной силы дрожжей, было выявлено, что с ростом числа дрожжевых клеток подъемная сила дрожжей увеличивается. Образцу с содержанием неочищенного альгината натрия 1,5 % на подъем теста понадобилось меньше времени, чем другим экспериментальным образцами и контролю (рис. 2).

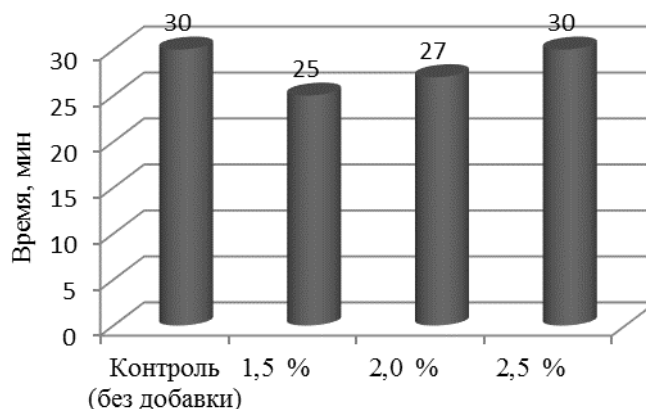


Рис. 2. Время подъема теста исследуемых образцов с неочищенным альгинатом натрия

Одним из показателей качества, характеризующим способность муки давать пышный пористый хлеб, является газообразующая способность муки. Принято считать, что если при брожении теста выделилось диоксида углерода меньше 1300 см^3 , то газообразующую способность оценивают, как низкую. При выделении $1300\text{--}1600 \text{ см}^3 \text{ CO}_2$ мука имеет среднюю газообразующую способность, свыше 1600 см^3 – повышенную. По проведенным нами исследованиям выявлено, что все экспериментальные образцы и контроль имели среднюю газообразующую способность муки. Образец с содержанием 1,5% добавки отличался большим объемом выделившегося диоксида углерода, сравнительно контроля и других экспериментальных образцов. При увеличении дозировки неочищенного альгината натрия газообразующая способность муки снижается (рис. 3).

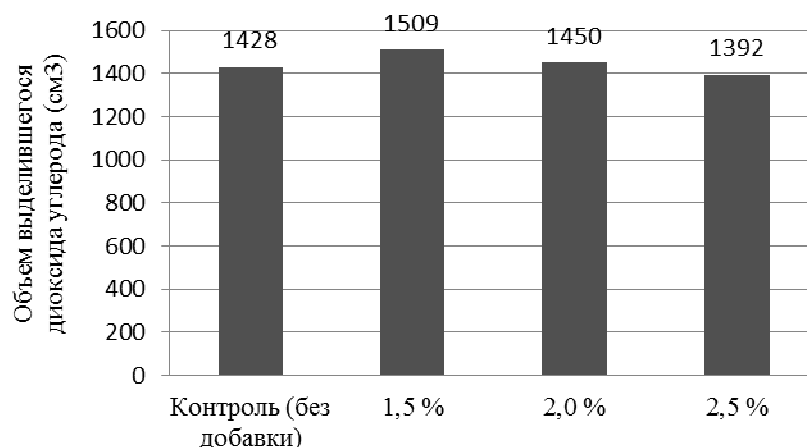


Рис. 3. Результаты исследования газообразующей способности образцов с неочищенным альгинатом натрия

Таким образом, в ходе исследований были выявлены положительные результаты влияния всех дозировок неочищенного альгината натрия на хлебопекарные свойства пшеничной муки и биотехнологические свойства дрожжей, что дает возможность дальнейшего изучения влияния на качество готового хлебобулочного изделия.

Пробные выпечки пшенично-ржаных (соотношение 80:20) булочек массой 100 г проводили ускоренным безопасным способом.

При определении органолептических показателей готовых изделий выявлено, что все экспериментальные образцы и контроль имеют равномерную пористость, без пустот, хорошую эластичность мякиша, форму, свойственный запах и вкус. При увеличении дозировки неочищенного альгината натрия отмечалось незначительное потемнение корки и мякиша готового изделия. Образец с дозировкой 2,5% неочищенного альгината натрия имеет слегка кислый привкус. По результатам балльной органолептической оценки всем экспериментальным и контрольным образцам присвоили категорию качества – отличное, с разницей в 0,2–1,6 балла.

В ходе определения физико-химических показателей выявлено, что с увеличением дозировки добавки наблюдалось небольшое увеличение показателя кислотность (табл. 3). Это связано с тем, что альгинат натрия является питательной средой для кислотообразующих бактерий. У экспериментальных образцов отмечено незначительное снижение пористости в пределах $\pm 2\%$. Образец с дозировкой 2,5% отличался наибольшей влажностью, т.к. альгинат натрия высоко гидрофилен и при замесе теста с данной дозировкой был увеличен расход воды. Готовые изделия соответствуют требованиям ГОСТ 2077-84 по органолептическим и физико-химическим показателям (табл. 2).

Для подтверждения функциональных свойств разработанных хлебобулочных изделий проведено исследование остаточного количества альгиновых кислот (табл. 3). По результатам которого видно, что после выпечки содержание неочищенного альгината натрия в булочке уменьшается в среднем в 2,5 раза, относительно внесенных дозировок.

Физико-химические показатели готовых изделий

Наименование показателя	Требования ГОСТ 2077-84	Контроль (без добавки)	С содержанием неочищенного альгината натрия 1,5%	С содержанием неочищенного альгината натрия 2,0%	С содержанием неочищенного альгината натрия 2,5%
Влажность мякиша, %, не более	48,0	38,0	38,2	38,2	40,0
Кислотность мякиша, град., не более	10,0	3,4	3,4	3,6	4,0
Пористость, %, не менее	50,0	71,9	71,2	70,6	69,7

В соответствии с ГОСТ Р 52349-2005 «Продукты пищевые. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения (с Изменением N 1)», продукт может считаться функциональным, если содержание в нем функционального ингредиента не менее 15% от суточной потребности. Следовательно, данные готовые изделия можно отнести к функциональным продуктам.

Таблица 3

Остаточное количество альгиновой кислоты в готовых хлебобулочных изделиях

Наименование продукта	Содержание альгиновой кислоты %, к сухому веществу	Содержание неочищенного альгината натрия в булочке, г	Обеспечение суточной нормы потребления альгината натрия, %
Контроль (без добавки)	-	-	-
1,5 %	0,62	0,45±0,05	22,5
2,0 %	1,1	0,80±0,2	40,0
2,5 %	1,445	1,17±0,33	58,5

Таким образом, применение неочищенного альгината натрия является перспективным сырьем и позволяет получать новые виды хлебобулочных изделий, обогащенных пищевыми волокнами и минеральными веществами. Данные изделия могут быть рекомендованы в качестве профилактики очистки организма человека от тяжелых металлов и их токсинов. По результатам проведенного исследования рекомендуемая авторами дозировка – 2,0%, т.к. она удовлетворяет технологические параметры и обеспечивает суточную потребность человека в пищевых волокнах на 40,0%.

1. Колпакова, В.В. Сухая пшеничная клейковина: функциональные свойства, перспективы применения / В.В. Колпакова, О.Ю. Студенникова, Е.В. Буданцев и др. // Пищевая промышленность. – 2010. – № 4. – С. 56–59.

2. Смертина, Е.С. Использование биологически активной добавки к пище «инулин» в производстве пшенично-ржаного хлеба / Смертина Е.С. // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – № 6(19). – С. 80–81.

3. Уайтхауз, Ф.К. Выбор и использование гидроколлоидов / Ф.К. Уайтхауз // Пищевая промышленность. – 2008. – №10. – С. 76–78.

4. Хотимченко, Р.Ю. Фармаконутрициология некрахмальных полисахаридов / Р.Ю. Хотимченко // Тихоокеанский медицинский журнал. – 2015. – № 2(60). – С. 5–11.

5. Верру, F. et al. In vitro and in vivo evaluation of mutagenicity of fucoxanthin (FX) and its metabolite fucoxanthinol / Верру F. // Journal of Toxicological Sciences. 2009. Vol. 34. pp. 693-698.

6. Hasmadi Mamat. The effect of seaweed composite flour on the textural properties of dough and bread / Hasmadi Mamat, Patricia Matanjun, Salwa Ibrahim et al. // Journal of Applied Phycology. – April 2014. – Vol. 26. – pp. 1057–1062.

7. Taewan Kim. Effect of *Myagropsis myagroides* Extracts on Shelf-life and Quality of Bread / Taewan Kim, Ahn Dong Hyun. // Korean Journal of Food Science and Technology. 2010, Vol.42. pp. 50-55.

8. Комплексная программа развития биотехнологий на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/2c9d7d804b0988f09b2a9ba338dd8a95/biotechdevelopcomprog_2020.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=2c9d7d804b0988f09b2a9ba338dd8a95

9. Региональная оценка токсичности хромсодержащих отходов в техносфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://earthpapers.net/regionalnaya-otsenka-toksichnosti-hromsoderzhaschih-othodov-v-tehnosfere-na-primere-primorskogo-kрая>

Секция 7. АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В XXI ВЕКЕ

RESEARCH ON THE DEVELOPMENT AND PRESENT SITUATION OF MOOC PLATFORM IN CHINA

Liu Chang
Wen Mingming
Liu Yong

Heilongjiang Bayi Agricultural University, Xinfeng 5 str.
Daqing, China 163319

Supported by project of Heilongjiang Bayi Agricultural University "Research on the reform of university curriculum based on network information technology" (Grant No. NDJY15Z13)

With the rapid development of network technology and information technology, new teaching mode MOOC in China's rapid development, has a certain scale and achieved some achievements. This paper introduces and analyzes the MOOC in China's development present situation, and aims at the policy formulation, quality assurance, invest funds, such as mutual recognition of credits presents corresponding suggestions and solutions.

Key words: MOOC; MOOC platform; higher education.

MOOC, (massive open online courses), the massive open online courses, the earliest appeared in 2008. In the year 2012, Stanford University founded coursera, provide free university network curriculum as the world's top university cooperation. Thereafter, the Massachusetts Institute of Technology University and Harvard University, cofounder of the MOOC platform EDX MOOC after entering China develops very rapidly and is subject to a great deal of attention.

I, The development of MOOC in China

In May 2013, MOOC first time entered China, Peking University and Tsinghua University Shanghai Jiao Tong University and Fudan University joined edX in July 2013. In October 2013, Tsinghua University established the first version of the MOOC platform Chinese online school, Peking University, Nanjing University, Shanghai Jiao Tong University and other universities before joining. 2014 in April. Chinese MOOC platform developed by Shanghai Jiao Tong University' good university online 'officially opened. In May 2014, "live course "network in cooperation with the NetEase launched the" Chinese University MOOC class cloud platform, are available through the national college education curriculum resources sharing platform of. 2014 in September, the Shenzhen University Chaoxing MOOC platform based on the formation of the "best alliance", there are 56 universities to join, is currently the largest university in China MOOC platform.

II, The problems faced by China's MOOC

China MOOC development very rapidly and has begun to take shape. At the same time, China MOOC still faced the problems such as capital investment, curriculum construction, function platform, learners the completion rate, high loss rate and lower rate and mutual recognition of credits and so on. These problems have hindering effect to the development.

1. Less capital investment, single source

At present, China's financial education investment is lower than the average level of developed countries and underdeveloped countries. In addition, the China foundation is relatively slow, unable to provide a diversified financial support for the development of Mu class. Colleges and universities are still the main body of the development of "MOOC", the limitation of funds has restricted the pace of the construction of "MOOC" course in Colleges and universities. And foreign "MOOC" financing channels diversification, such as venture capital, social donations, foundation, and so on. While foreign MOOC diversification of financing channels, such as venture capital, social donation the foundation, sponsorship. As Couesera received \$22 million, Edx received \$60 million, Udacity received a \$15 million investment in. Khan Academy received \$1 million 500 thousand Gates founda-

tions and Google Corporation 2 million the donation of the US dollar has played an enormous role in the development of "MOOC".

2. The level of curriculum construction needs to be improved

MOOC courses construction is only beginning, number of courses, content will be multi-player online learning of diverse needs. On-line courses involve less professionally, the vast majority professional core courses and professional basic courses are not online. Most of the courses are classroom teaching video. Lack of fun and interactive, affects the learning enthusiasm and effect.

3. Platform function is not perfect yet

Currently there are 9 running MOOC platform totally. Every platform system, although different, but in micro lesson video, document, test, discuss and test the module. Due to the lack of unified standards of teaching, resulting in the curriculum difficult vary greatly, part of the contents of overlapping, the lack of systematic problems. Some MOOC platform interactive function is weak, the course between content and interaction system is lack of contact, and test lesson is less, Unable to evaluate the students' learning effect. In addition, a MOOC platform also lack of professional team for learners needs to do market research and data analysis, resulting in some functions cannot meet the learners' needs.

4. High loss rate and low completion rate affect the quality of Education

The learner of MOOC has certain requirements and constraints, but more dependent on learners' consciousness. In the fall 2012, Duke University's "bio electrical", there are 12725 registered students, only 345 people participated in the exam, 313 of them approved the exam. According to the November 2013 shell network, "MOOC Chinese users diagnostic survey data show that only 6% of the students completed the final completion of the course curriculum, far less than the traditional classroom. The proportion of the high turnover rate, low completion rate is a shared problem in the development of Chinese" MOOC ". Due to the high turnover rate and low completion rate causes mainly by about three effects factors: one is that curriculum quality is not high, not according to the characteristics of the network adjust teaching methods; two teachers lack of classroom guidance ability and should be attractive, the lack of interaction with students; three is the most learners are Full-time job or full-time college students, not only to be able to solve the problem.

5. Credit problems

Mutual recognition of credits is one of the crucial aspects of the MOOC development. It can not only improve the course of appeal, enhance the degree of social recognition, but also enhance the academic exchanges between universities. MOOC initially is free of charge and open to anyone with an interest in the resources of higher education. Learners develop learning is the creation of their interests; improve themselves, not just to the pursuit of education. With further development of the MOOC, part of the learner's will desire for recognition of the completion of the course. The mutual recognition of credits would affect learners' participation and finish.

III. Countermeasures and suggestions for promoting the development of MOOC

In order to promote the development of MOOC in Higher Education in China, we must do the following aspects:

1. To expand the source of funding channels

MOOC construction, management, operation, maintenance should take full advantage of the government, universities, enterprises and social forces, the introduction of commercial operation mode, the formation of multi builds and shares a win-win situation.

Countries receive the most direct beneficiaries from higher education, should give full play to the government's leading role, set up a special fund for the construction of "MOOC". Central government is responsible for "MOOC" development fund allocation, the specific use of local government financial supervision and according to "the MOOC platform development, completion rate, number of participants, curriculum adjustment assistance efforts.

Colleges and universities are "admires" development undertakes and responsible person. Colleges and universities should actively explore and enterprise, foundation, social capital of commercial cooperation model, advertising, sponsorship, issued a certificate of course completion, among schools in the mutual recognition of credits, for enterprise training raise funds.

Enterprises are the beneficiaries of the MOOC development. Cooperation with colleges and universities, opened courses required for enterprise development, training and scientific cooperation, provide equipment, personnel, practice field, to expand the company's influence, shaping the positive image of the enterprise, is of far-reaching significance in promoting the development of enterprises.

In addition, the enterprise can also absorb social funds through the MOOC fund, through the capital operation of the appreciation, and will use the proceeds to MOOC construction.

2. To create excellent courses

The core of MOOC is to improve the quality of education. Colleges and universities with its own characteristics and advantages, choose the school several distinctive and MOOC model courses for, team organization collaborative operations. In the existing micro class, video courses built on improved, the theory of educational organization, science and technology experts in courseware making and resource library construction. Construction of excellent courses on a continuous optimization improvement process needs to constantly absorbing new scientific knowledge and academic research, according to the learner's feedback and teaching effect of continuous supply and perfect.

3. Create a national class based on big data"

At present, there are more than 10 MOOC platforms under construction or operation. The use of cloud computing, data analysis techniques, the platform strengthens ties and the integration of the existing distance education, courses and other resources, creates based on data from the national "admires" platform, to avoid redundant construction, waste of resources.

4. Improve the completion rate of the course

We can increase completion rates through the following aspects: first, to ensure that teaching team can always participate in discussion forums, to ensure timely solve the problems of learners, and not just rely on the learner's consciousness; followed by an increase in the interaction between learning, establish mutual learning, encounters by asking questions, you can communicate with each other, increase the fun of learning. Finally, it is increased MOOC of practical and hierarchy, pay attention to the combination of theory and practice, to learn to use, is not only a certificate, and in accordance with the degree of difficulty levels, for different levels of learning design course, to meet their needs.

5. Credit certification

Credit certification recognition of credits is the inevitable trend of the MOOC development. It is essential to around the mutual recognition of credits for supporting the reform of teaching management system, allowing students to cross professional and inter college, intercollegiate elective courses mu, resume MOOC credits recognized and awarded system. Guarantee the quality of "credit", build "MOOC curriculum quality certification and classification system, only through the quality certification or achieved a certain level of courses in order to mutual recognition of credits.

IV. Summary

MOOC as a new educational information technology, the concept of teaching mode has a significant impact on China's higher education reform, although its development has many problems, but in the next few years, MOOC will continue to improve.

RESEARCH ON THE PERFORMANCE EVALUATION OF CHINESE UNIVERSITY TEACHERS UNDER THE TWO-LEVEL MANAGEMENT MODE - H UNIVERSITY AS AN EXAMPLE

**Wen Mingming
Liu Chang
Zhang Mingfei**

*Heilongjiang Bayi Agricultural University, Xinfeng 5 str.
Daqing, China 163319*

Supported by project of Heilongjiang Bayi Agricultural University "Research on the strategy of expanding the autonomy of teaching management in Colleges and Universities under the two level management system" (Grant No. NDJY15Z09)

In recent years, with the reform and development of Chinese higher education, more and more university began to explore the implementation of the two-level management system. Its purpose is to play the college level management platform to mobilize teachers' teaching and scientific research enthusiasm better, improve the quality of running a school. Performance management forms part of this process is the most important. In this paper, through the analysis of the performance management mechanism of university teachers in China, performance evaluation system under

the University second grade management mode was investigated using the theory of management by objectives and methods, and to explore corresponding countermeasures.

Key words: *two level management model, performance evaluation, target management*

1. Introduction

Since the 90s of last century, China began to undertake the reform and development of higher education. In order to improve management efficiency and the management level, more and more universities began to implement "school second grade management mode", and performance management is introduced. From the past to the school for centralized steering to College at the center of the decentralized, in personnel, funding college gave greater autonomy. In this mode, constructing the scientific, and reasonable, efficient performance management system will help to improve, teachers' work enthusiasm, to achieve proficient strategic development goals.

2. Current status of performance evaluation in Chinese Universities

Most of the universities play as the traditional performance appraisal management system; teachers' performance management system has not already formed the mode of two level management systems. In the assessment organization, most colleges and universities have established the evaluation of leading specialized institutions, to develop the assessment system and assessment scheme. In the assessment range, mainly for teaching, a scientific research project, thesis the discipline construction, monographs, such as the establishment of index assessment. In terms of assessment methods, key index evaluation method is widely used (KPI method) and 360 degree evaluation method, through quantitative assessment, qualitative evaluation, student evaluation, colleague evaluation, school evaluation, academic evaluation of the combination; finally get the assessment scores in the examination. The results, divided into excellent, good, qualified, unqualified. The results of the assessment, and performance pay be linked to influence allowance class teachers, end of year allowance

3. H university performance evaluation system

3.1 H University profile

University H was first established in 1958. There are 13 colleges, 44 undergraduates programs, 37 masters programs, 6 doctoral directions, and 4 specialized masters programs of agricultural extensions. There is also 3 post-doctorate scientific research workstation in the university.

University H also has 9 provincial level key undergraduate programs, 22 provincial level research centers in different fields. The National Research Center for Coarse Cereal Processing is also located in the university. Currently, University H has the total enrollment of about 15,000 students including about 1000 postgraduate students. There are 1431 faculty members, including 149 professors and 231 associate professors.

Since 1958, University H has trained forty thousand students for the country, including undergraduates, specialty students and postgraduates. Many of them have become the backbones in all aspects, both in and outside of the Heilongjiang reclamation area and the province. At present, University H is undertaking 730 scientific research projects at different levels.

Within these 55 years, the university has established a stable exchange and cooperation relationship with overseas universities and research institutes from many countries, including: Russia, South Korea, Canada, Ukraine, America, and Australia.

3.2 H college school performance salary distribution program

H college school performance salary is 30% of the annual total income. The total number of individual salaries of teachers in teaching and scientific research work performance decisions. Teaching allowance: the college actual workload x 30 Yuan / teach point is divided into as a college in the total issued. In accordance with the title level and the quality of teaching started grade was released. Each teacher teaching workload total marked M, unit teaching is divided into M Theory Course for undergraduate and graduate students, experimental class work, curriculum design and practice workload, guiding graduate work combined.

The teacher professional title coefficient is C1, C1 according to the primary title coefficient is 1, the intermediate title coefficient is 1.02, the deputy senior professional title coefficient is 1.04, and the senior professional title coefficient is 1.06.

The teaching quality coefficient is C2. By teaching supervision department director of evaluation, evaluation, evaluation of students in grade three monitoring methods to calculate the mass coefficient of each teacher. With each teacher teaching supervision evaluation score is S1, director of evaluation score is S2, student evaluation score is S3.S1, S2, S3 in accordance with the uni-

fied following closed interval [0.95,1.05] corresponding level set a value of 1.05, A grade value 1.025, B+ value 1, B value 0.975, B- value of 0.95. supervision evaluation grades and scores corresponding to: 100,92, A-) class a class [92,85), B+ [85,75, B [75,65), B-) [65,0); director of evaluation grades and scores corresponding to 100,95, A-: a) [95,88), B+ [88,78, B [78,70), B-) [70,0); the evaluation grade and scores corresponding to the students: a 100,95), A- [95,90), B+ [90,80, B [80,70), B-) [70,0); teaching quality coefficient C2 calculated by the formula: $C2 = S1 \times 70\% + S2 \times 20\% + S3 \times 10\%$

Individual class hours of the calculation of the value of QC, each basic teaching points to 30 Yuan calculation, the calculation formula for the individual class hours are as follows: $QC = 30 \times C1 \times C2 \times M$

Total school hours of the total amount of calculation QT1:

$$Q_{T1} = \sum_{i=1}^n Q_{i1} \quad i=1 \dots n, \text{ is the Number of Teachers}$$

School hours allowance appropriated to all (not all the task of teaching allowance) for a total of $QT2 = M \times 30$

In order to ensure the actual hours allowance amount and the total amount appropriated, real

hair for a total of QR hours allowance, Can be calculated by the following formula QR: $Q_{Ri} = \frac{Q_{T1}}{Q_{T1}} Q_{Ci}$

4. Main problems exist in the performance evaluation of the two level management models in H University Campus

4.1 pay attention to the number of indicators, ignoring the assessment design

In the design process of assessment indicators did not fully consider the combination of the object of the running a school and secondary school of practical work, indicators include the teaching, students, research, party organization construction, management and other aspects of work, an increase of the complexity of the evaluation system, but also increases the workload assessment. College in the assessment index of work, it is difficult to highlight the college is the focus of the work, the core of the work.

4.2 pay attention to the results of the assessment, ignoring the process management

To ensure the realization of performance objectives the process control is very important. But in the actual university to strengthen over the relationship between performance appraisal and performance distribution, caused by the college will focus on short-term goals, neglect of school long-term development co-ordination of the work arrangement, such as the neglect of standardized construction, teaching, to achieve the goal of scientific research process, only at the end of the performance appraisal.

4.3 the lack of effective supervision and restraint on the school

In order to avoid the abuse of power, the supervision power and complement should be balance, must carry on the supervision and restriction of power. The two level management system of college since the implementation of the school gradually put right to the school personnel, it is sometimes difficult to supervise and restrict. There are a few teachers for professional titles or awards, false academic achievements, in their own interests, not mentioned. In addition, lack of college science performance appraisal system and reasonable distribution system, the practice of egalitarianism, is not conducive to the working enthusiasm of Teachers, is not conducive to improve the vitality of the school.

5、Summary

Generally speaking, in Colleges and universities of our country to implement University academy management trend is very clear. University General Post Office wants to share part of right delegated to secondary school. But secondary school still exists in the evaluation and incentive the unequal rights. Under normal circumstances, the secondary school only has the rights of evaluation, and combined with evaluation of the incentive mechanism, only a little part of the compensation performance and the hook usually cannot be the teacher to real control effect. Therefore we should focus on the following aspects looking for ways to solve the problem:

5.1 To increase the autonomy of the two colleges

Normally, even in the evaluation process, the secondary school recognized teachers there is a major problem, still unable to exercise the right of denunciation, because the secondary school is often not use human rights. So we should do equal rights and responsibilities, since the requirements of

secondary school of teacher performance appraisal, we must at the same time, the implementation of human rights, property rights decentralization.

5.2 University should establish the two level performance appraisal mechanism

Although the university released some rights to the secondary college, this does not imply that the school lost to secondary school management efforts. On the contrary, the university level can target management of secondary school, when the target cannot be achieved, for secondary school take corresponding measures of punishment, to urge the school to further improve their own evaluation system.

5.3 Establishing effective communication mechanism between schools and teachers

University academy management system implementation, and strengthen the college management efforts undoubtedly more widened the effective link between ordinary teachers and university level management mechanism. Therefore it is necessary to establish effective communication mechanism, so that teachers can at any time communication with the university management mechanism, narrow because organization structure adjustment caused by barriers to communication, make the school not as unable to grasp the teaching management of a hand, an increase of the initiative in the school of the school of management.

Overall, although there are many practical problems in our school, the two – level management system. However, most colleges and universities have two level management philosophies, which are to further improve the management system and promoting the secondary institute management activity to lay a solid foundation.

STATISTICAL ANALYSIS OF NON SCHOOL TIME IN COLLEGE STUDENTS-A CASE STUDY OF HEILONGJIANG BAYI AGRICULTURAL UNIVERSITY

**Wen Mingming
Yang Zhiqiang
Gao ming, Liu Liduo
Li Zhongyan**

Heilongjiang Bayi Agricultural University, Xinfeng 5 str., Daqing, China 163319 E-mail: w-m-m@163.com

Supported by project of Heilongjiang Bayi Agricultural University "Research on the strategy of expanding the autonomy of teaching management in Colleges and Universities under the two level management system" (Grant No. NDJY15Z09)

After entering the University, college students have not as much homework as senior middle school students, they do not have to been in learning state, having more time belongs to their own, naturally the students have the right to manage learning and entertainment. But every student treat learning and living in a different way. Especially does the students reasonable arrangement their spare time or not? How do they manage? Is there an inefficient situation happened? Attitude towards time, All of these are worth to research.

Key words: college students; non class time; survey; data analysis.

1.The research object and research methods

1.1 Introduction of research objects

All the economics and management college Heilongjiang Agricultural University 2013 students enrolled in September 2013, a total of 317 students, 123 boys, 194 girls, they are in three grade, a total of 89 part-time students, 228 non part-time students. Junior is a turning point in the University, It is a beginning that from the campus into the city, this year is very important, so it has caused the interests that students non-class time management, which is also the research based on our professional course "human resource management statistics".

1.2 Non class time description

The author's research is depend on a study in September 2015, for example, in September of the calendar hours 30 days x 24 hours =720 hours, the average class is 38 sections. Each section is

1.5 hours, then the class time = 38 section 1.5 hours = 57 hours, so non-class time = 720 hours – 57 hours = 663 hours and the 663 h is non class time, It's the data base our investigation we need.

1.3 The research methods

Questionnaire (see Annex I); telephone interview, face to face conversation, etc.

1.3.1 Survey questionnaire

317 questionnaires were distributed, 317 questionnaires were recovered, and each questionnaire was effective. This questionnaire is divided into three parts. The first part is the personal physiological necessary time, including sleep time, meal time. The purpose of this section is to understand Does the students work and rest time is reasonable or not; The second part is the necessary time for social ethics, Including the time to buy goods, washing time, exercise time, The purpose of this section is to understand the situation of students daily time spent, having a better understanding of the students, the third part is personal time, including the time to hang out with friends, learning time, playing mobile phone time, part time, travelling time (home), playing video games / Internet, the purpose of this section is to use a more in-depth understanding of the students in the class time, and this is part of our main analysis, finally we fear questionnaire's depth is not enough, added the other one at the end of this part.

2. The data analysis

2.1 Male students and female students non-school time data analysis

Meals	Male	Proportion	Female	Proportion
	60.0h	9%	38.8h	6%

There are some differences between male and female students in the dining area, The male student month time is higher than the female student dining time 21.2 hours. After the research we found that a lot of girls in my class are dieting to losing weight, do not eat, this will greatly shorten the girls` meal time, widening the gap between female and male.

Sleeping	Male	Proportion	Female	Proportion
	165.0h	25%	223.4h	34%

Boys sleep less than 6 hours a day. The main reason is that they often play games at night or even overnight. Some of the boys even a week go to the Internet cafes for overnight four times. It is greatly reducing the overall sleep level of boys. While the girls are very focused on the quality of sleep, keeping 7 to 8 hours of sleep a day.

Learning	Male	Proportion	Female	Proportion
	9.2h	1%	58.6h	9%

Boys learned 9.2 hours in September. Proportion accounted for 1%. Girls learned 58.6 hours in September. Proportion accounted for 9%. Boys` study time on average is less than 20 minutes every day. This data, if it is in high school, is not as high as two or three days of high school learning time. It is the reason that students fail the exam and 70% students do not pass the CET4 in the class every year. The reason why boys `learning time is far less than the girls` learning time nearly 50 hours is that most of the girls are admitted to graduate the intention. While boys are very little intention and learning pressure is far less than girls.

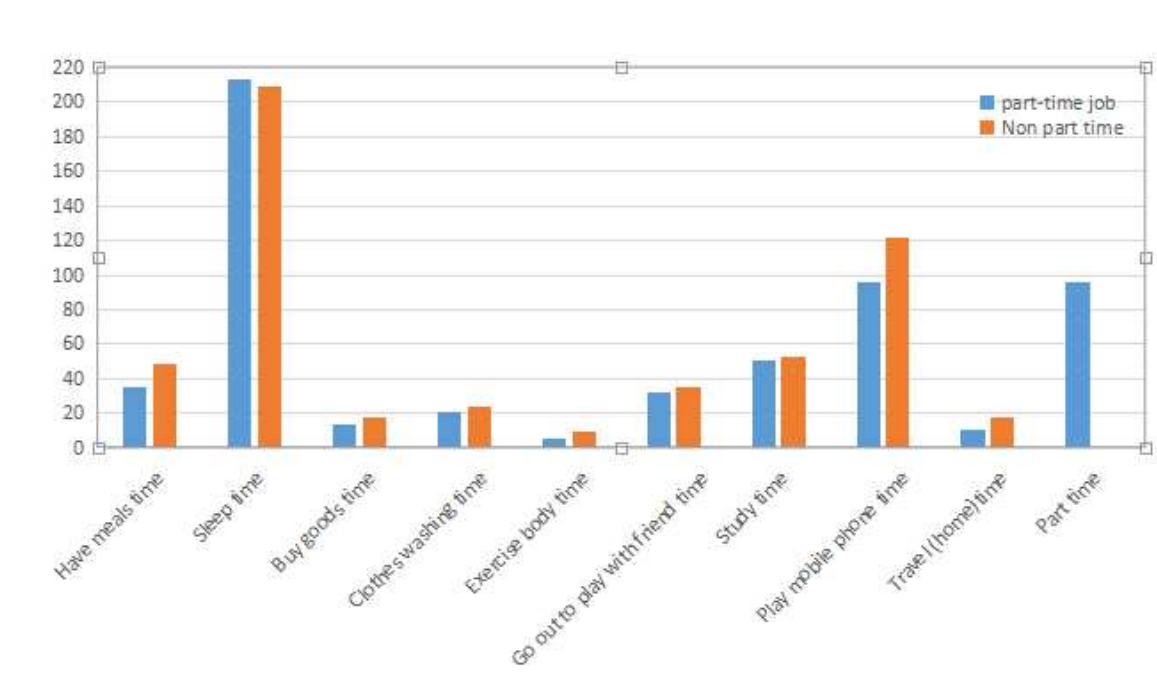
Phone	Male	Proportion	Female	Proportion
	145h	22%	109h	16%
Internet time	104h	16%	42.6h	6%

The time used on playing mobile phone is the longest besides sleepy time. It may cost 4 to 5 hours or even longer time to play mobile phone every day. Mobile phones have made our lives become rigid.

Addition	Male	Proportion	Female	Proportion
	93.2h	14%	93.6h	14%

In the aspect of "Addition", to remove the time spent in the boys' and girls' table and the time to walk on the class, there will be more than 90 hours per month. On average, there will be more than 2 hours a day to be wasted in vain.

2.2 Students and part-time job students non-school time data analysis



The investigation shows that the time for a part-time job is less than that of the non – Part – time staff. This is mainly due to the urgency of the meal time staff, and irregular.

Although the part-time staff's the study time less than non – Part – time staff's, but the part-time staff's the study time is still 50 hours per month, which is worthy to accept.

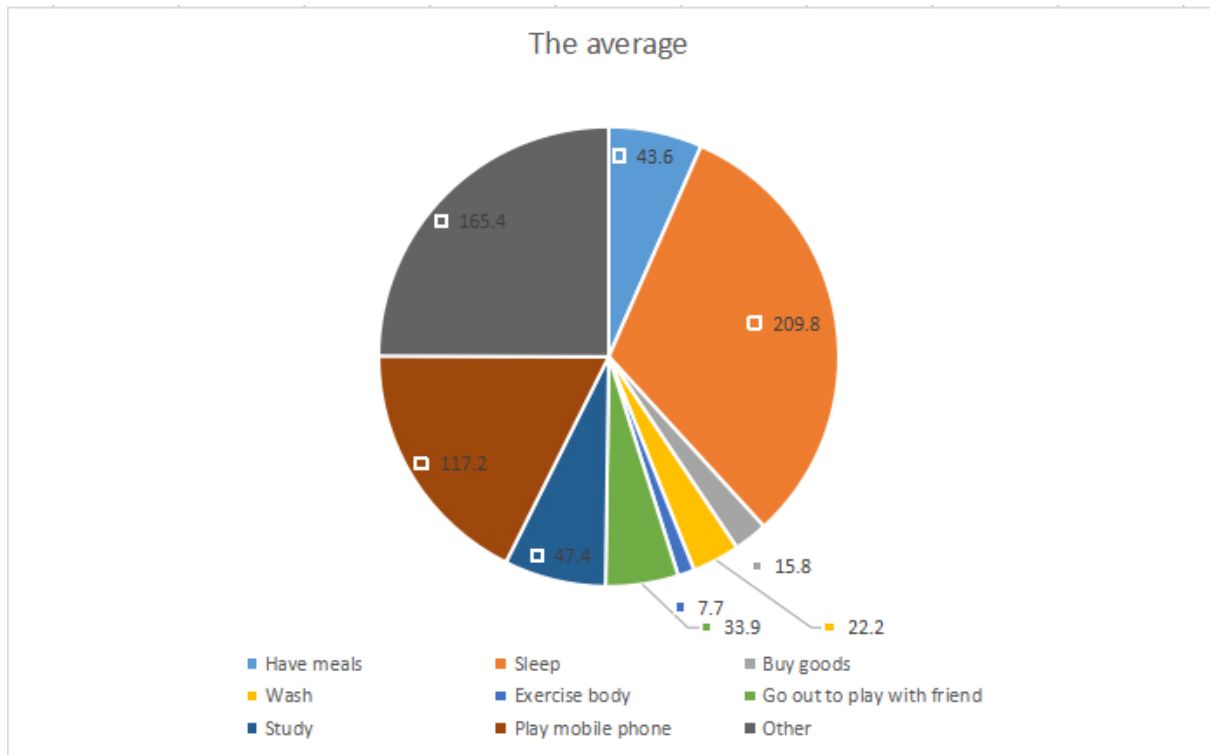
Integrally to see, there is no obvious difference about the time gap between part-time and non-part-time students, part-time students will from 663 hours per month out of nearly 1000 hours of time to do part-time, it shows that part-time students are in no sacrifice their personal physiological basis of the necessary time and social ethics, their own patchwork time to do part-time.

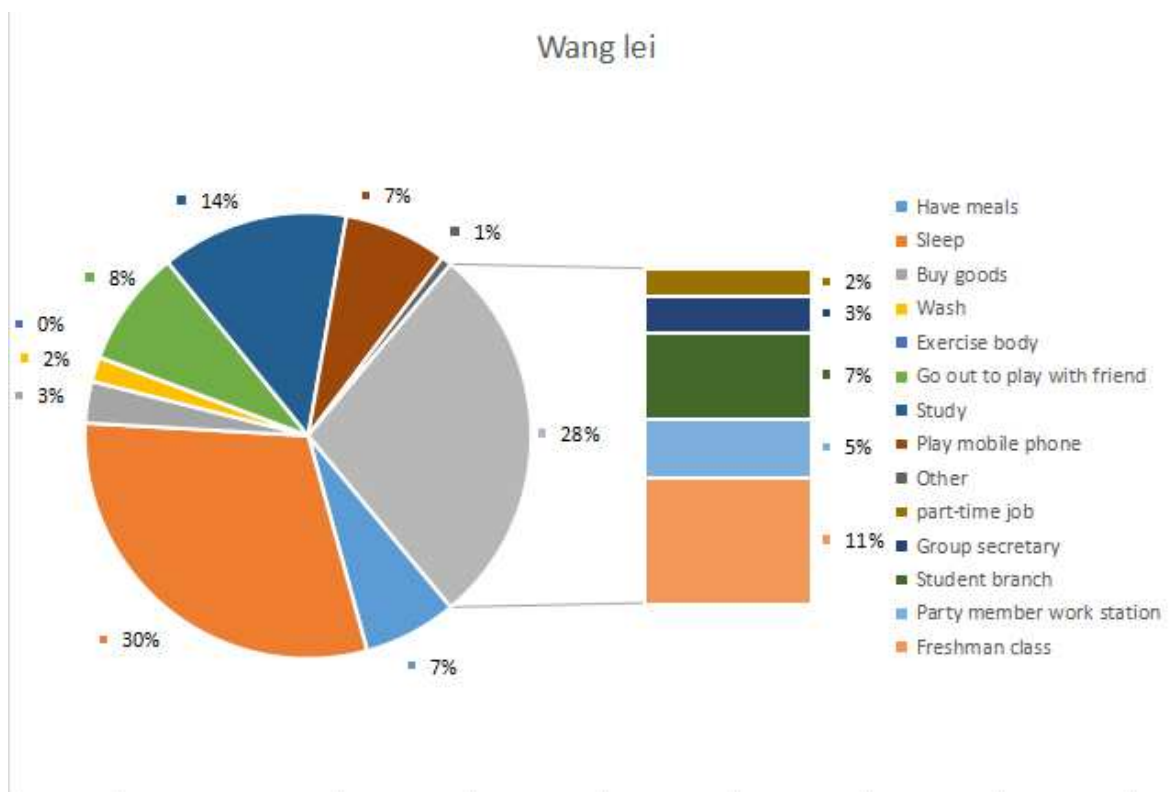
With the development of economy and the fierce competition, the employment situation is becoming more and more serious. In order to better adapt to the society after graduation, the university students choose to take part-time job, which makes it become a common phenomenon to take part-time job in university campus. Why are there so many students in our class doing part-time jobs? According to our survey that: most of the students is to enhance the overall quality of their social experience and comprehensive ability through part-time jobs, the earlier to contact society, culture communication and interpersonal skills, add weight to employment, some students is based on the learning life being forced to choose a part-time.

But part-time students in our class most off the professional, through part-time jobs to get the promotion of practical ability is limited, and without much help for employment, in the survey also reflects another problem that is worthy of our consideration, many students of part-time and professional symmetry is adopting an indifferent attitude, which maybe related to part-time purpose (for example: just to survive), transient and unstable relationship. At the same time, it may be that students can not find a part-time job related to the subject of a helpless. But if you don't accept a job without thinking, it's probably a waste of your precious time to be a cheap labor force.

2.3 Individual example non-school time data analysis

	Wang lei	The average
Meals	45	43.6
Sleeping	200	209.8
Shopping	20	15.8
Washing	12	22.2
Exercise	0	7.7
Playing	56	33.9
Learning	90	47.4
Phone	50	117.2
Addition	5	165.4
Part-time job	15	0
Group secretary	20	
Student branch	48	
Party member work station	32	
Freshman class	70	





Through the two pie charts we can see the student Wang Lei's essential personal physiological time close the average time of all of the student's essential personal physiological time. The reason is easy, as you know eating and sleep is basic guarantee for everybody. Please look at the learning part, as a college student, promoting ability and social experience must be in learning achievement on the basis at the same time, so the outstanding achievement is the king of the students, the first pie chart shows the proportion of Wang Lei's time for learning of non class time is 14%, 90 hours study time a month, and the class average study time is 47.4 hours a month, the proportion is only 7%, with an average of one day less than two hours. In the four semesters of Wang Lei's pure results is 85.96 points, the four semesters summary of the comprehensive evaluation score is 90 points at least, ranking in the forefront of the class. The next we see everyone's play mobile phone time, accounted for 117.2 hours, accounting for 18% of non class time, while Wang Lei, play mobile phone proportion accounted for only 7%, just 45 hours a month on the phone. Finally, look at the "Addition" part, accounting for 25% of the overall proportion, but few students know how to use their time, but Wang Lei can quickly and clearly say what she have done. Not only are they busy with the class group secretary, Party branch, student workstation, but also they do some part-time in KFC. Every day is very substantial, and get the abilities to exercise. When we amazed at how hard the Wang Lei's work, and she performed well, she was very modest to say that as long as the reasonable arrangement, make good use of time, everybody can do it.

3. Summing-up

From sheet 3, sheet 4, figure 1, figure 2, we can see the non class time using in learning is very little, however, whether boys or girl, part-time or non part-time, or a special case, most non class time is concentrated in playing the mobile phone, which can also be seen in the students' spare time is relatively simple, lack of diversification. Both at the weekend and peacetime students basically will spend time in surfing the Internet, playing mobile phone. In a row of College Students' non class time, in the first place is surfing the Internet, playing with the phone, that is the necessity of the development of the information technology of the network, is the trend of the times, the network can provide people with more knowledge acquisition way. But we should also realize some of the problems brought by the network: through the data, we can see that the boys mainly use the computer to play games, while girls are mainly to browse the web or watching movies. This shows us that the emptiness of College Students' spare time, the worst is someone obsessed with online games without mind class. And some of these people are different from the part-time students, they can take some time to take a part-time job, enrich their social experience. that is worthy of recognition than those who are addicted to the Internet.

From sheet 5, we can see that all of the students have 14% of spare time, average to a day is about 3 hours do not know what to do. This really should cause us to reflect on why most of the college students say they have no time, then if we make a good use of the rest of these, don't we have enough time?

4. The rational proposal

4.1 Increase the spare learning time decrease the time playing mobile phone

Free space should to be have, good entertainment time also can dominate, but these should be moderate, everything goes too far, not to mention the phone is just as a communications device, our life convenient bale, and is not a tool to pastime and waste of time, if we put a lot of time on the mobile phone, then our life will be dull, university life is no longer colorful as we think, even consuming our energy, wasting our precious youth. If we play 40% of phone time on study, then will we have a different exciting college life?

4.2 Pay attention to the symmetry of the part time and major

If you can increase the knowledge of the professional learning, choose a part-time job related to the professional, I believe that the students will be able to work great in the future employment. Of course we believe university stage is the most precious time, the main task of this stage is to learn and master a variety of theoretical knowledge and skills, and part-time as a kind of social practice, learning is synchronized with the physical exercise. However, college students doing part-time to consider the time cost and benefit, and properly handle the issue between part-time and academic, putting more time and energy into learning, so as to do have both fish and bear's paw.

4.3 Reasonable planning for free time

The time of university is the most precious part in our life, in their own best age to do the most meaningful thing is worth everyone to fight for. In the survey, however, the average 1/8 per person per day is a waste of time. So the reasonable planning for free time is very important.

4.4 Being the new era College students

Recommend all the students to respond positively to the national call and carry out the policy of "feet", walked down the network, out of the bedroom, to the playground, do a qualified new era of college students.

5. Forecast for the future

Now we are junior, and one year left to graduate, we should think about our career planning, think about our future employment whereabouts. Employment or entrance examination?

Employment phenomenon is at stake, the situation is still very grim. It is understood that in 2013 Chinese college graduates have reached 6 million 990 thousand, known as the history of the hardest job season, the employment rate of 71.9%. 2014 national ordinary university graduates 727 million people, than last year increase 28 million people, increase of 4%, the initial employment rate is 70%, the total as high as 87.96%. College graduates by 2015 will reach 749 million, so the employment is the biggest problem that college students are facing.

As well, every year a large number of people admitted to graduate students to continue their study life, in our class there are 10 people intend to do this, through two session data can see the success of the entrance examination rate is not very high, but the school's success rate is very high, so in one's deceased father grind before a should consider to be clear about whether suitable for their own road.

The rest of the students, of course, has other plans, for example, civil service exam, self-employed, in short no matter you want to have what kind of development, should give up your laziness and naive, trying to enrich themselves, their struggling for a better future

Maybe you cannot go far away, but you can not stop the spirit of exile and the footsteps of the efforts, or reading, or fitness, there must have one thing on the road--body or soul.

ANALYSIS OF INFLUENCE FACTORS OF TRAINING EFFECT OF SMALL AND MICRO ENTERPRISES BASED ON AMOS TECHNOLOGY - A CASE STUDY OF DAQING HIGH TECH ZONE

Wen Mingming
Liu Chang
Fan Chuanhong
Zhang Mingfei
Petruk G.V.

*Heilongjiang Bayi Agricultural University, Xinfeng 5 str.
Daqing, China 163319*

*Supported by Guiding science and technology planning project of Daqing City, Heilongjiang Province
(Grant No. szdfy-2015-40),*

Abstract: *the training of small and micro enterprises is small and micro enterprises constantly improve their own development path, it is small and micro enterprises staff motivation, staff development method. The willingness of training, training evaluation, training effect factors level index of training effect factors were investigated and analyzed by AMOS graphics software and digital mining technology, aiming at improving the small and micro enterprise training effect method, expectations play a guiding role in the selection of theme of practical training.*

Keyword : *AMOS; High tech Zone ; Small and micro enterprises*

China Small and micro businesses in large quantities, plays an indispensable role in promoting employment, Small and micro businesses has become an important pillar of the development of the national economy, is a solid foundation to maintain stable economic growth. Lack of relative to the small and micro enterprises in the external environment, more important problems is the lack of their management level, especially is the training and development of their employees. The Daqing high-tech Industrial Park as China only by the petroleum and petrochemical industry is characteristic of the national high tech zones, is changing from single resource-based economy to a diversified economy, the positive role of Small and micro businesses in the industrial park of Daqing high-tech industry diversified economic development should not be underestimated, so Daqing high-tech foster Small and micro businesses development mode should also be innovative.

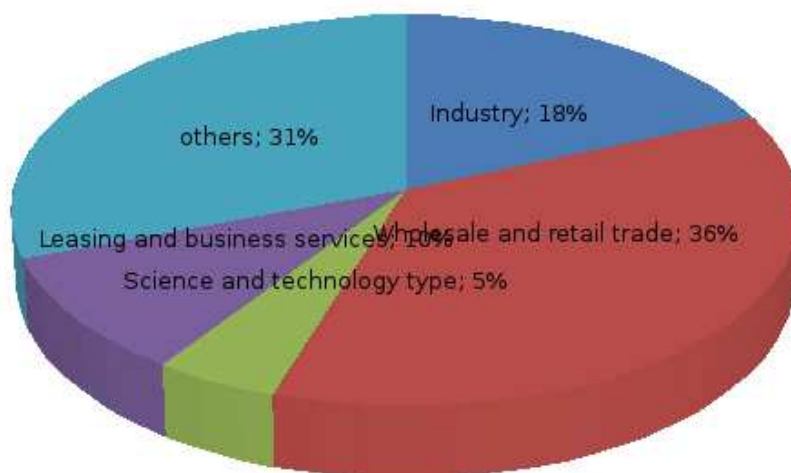
1. The concept of small and micro enterprises

Small and micro enterprise is in addition to the large and medium-sized enterprises all kinds of small and micro enterprises collectively. In our country, individual industrial and commercial households regarded as small and micro enterprises. According to type standard <small and medium-sized enterprise scratching>, small and micro enterprises including operating income of 500 million yuan of the following in animal husbandry and fishery enterprises, employees 300 people, operating income 20 million yuan of industrial enterprises, employees 100 people, operating income of 20 million yuan of the following catering enterprises.

A large number of small and micro enterprises, has become an important pillar of the national economy. State Administration for Industry and Commerce in March 31, 2014 for sustained and stable economic growth Small and micro businesses issued <national development report > display China total Small and micro businesses 11 million 698 thousand and 700 households, an absolute majority of the total number of enterprises 76.57%. Small and micro businesses accounted for the main body of the market is the basis for sustained and stable economic growth. Small and micro businesses also play an essential role in promoting social employment, 70% of urban residents and more than 80% of migrant workers in employment Small and micro businesses, thus neglecting the development problem of Small and micro businesses is not a wise choice. But there are also many problems in small and micro businesses. For example Small and micro businesses of industry cluster in uneven distribution, local industrial cluster development level of market economy in underdeveloped areas is high, low degree of Small and micro businesses in small scale, Anti risk ability is weak, affected by external economic and policy environment influence, the majority of small and micro enterprises, faced with the lack of market demand, product sales difficulties, the lack of orders and

other issues; small and micro enterprises of the industrial structure is low, mostly focus on resource development type, type in the early processing of products, service is by traditional industries and the level is low, minority of micro enterprise relates to science and technology industry.

and micro enterprises industry distributio



2. The development of Daqing high-tech Zone

Daisy high tech Industrial Park is one of the second batch of national high-tech zone approved by the State Council in September 1992, is the only domestic China relying on petroleum and petrochemical industry and the establishment of the new district. As of May 2015, the city of Daqing in the incubated enterprises reached 459, hi-tech Innovation Service Center in incubation enterprises reached 241. These enterprises are covering petrochemical, biology, new energy, new materials and other fields in.2009 was approved to start the construction of the Northeast's leading, the Eleventh National Innovation Park.2012 years to reach GDP 55 billion Yuan, industrial added value of 47 billion Yuan, fiscal revenue 4 billion Yuan, respectively, an increase of 30%, 35% and 33%. Of the existing types of nearly 3000 enterprises of which more than 400 high-tech enterprises, built-in Daqing branch, in blue petrochemical and a number of output value of 1 billion Yuan enterprises, 13 enterprises in the domestic and foreign market. The construction of Northeast Petroleum University and other colleges lead 3 institutions, Heilongjiang Academy of Sciences Branch of Daqing and other 13 research institutes home and at or above the provincial level R & D center and Key Laboratory of 31, emerging industries incubator building monarch, post-doctoral scientific research workstation, Returned Overseas Students Pioneer Park innovation carrier, built the hatching site more than 50 million square meters. The cumulative land development 53.61 square kilometers, more than 1700 million square meters of building area, a set of industrial economy, commerce and trade circulation, education and scientific research, leisure and entertainment function as one of the new modern city begun to take shape.

3. The Training status of Daqing high tech Zone

As of now, Daqing hi tech Zone carried out large-scale training more than ten times every year, generally based on large special report form. The training content mainly concentrated in patent training, training of small and medium-sized enterprises, listed knowledge training, technology market preferential policy and so on. There are 200 enterprises to participate every assurance.

On the training objects, including not only the jurisdiction of the high and New Technology Industrial Development Zone enterprises, and more focus on economic and investment departments of leading cadres, including the CMC, unionist members of the team, middle-level leading cadres, the backbone of the business investment sector economy, outstanding young cadres and high tech Zone of entrepreneurs and senior management personnel, improve the scientific judgment of the situation, the ability to control the market economy, ability to deal with complex situations and ruling ability and overall ability.

About the teachers of training, selection of high tech Zone are from colleges and universities, experts and scholars, the domestic professional field of training top-notch, with his rich experience in

high-end training, trainees to broaden their horizons, update their concepts, rich knowledge, open a new job train of thought.

4. Survey of Daqing high tech Zone small and micro enterprises training

473 questionnaires about the willingness and effect of training of 500 small and micro enterprises in the high tech Zone were investigated in four aspects: the type of trainee, the training mode, the influencing factors and the current situation of the company training.

Table 1

Survey of the training situation of Daqing high tech Zone

1 st level index	3 ^d level index
Trainee type	1、 Gender
	2、 Age
	3、 Education
	4、 Post
Training form	5、 Frequency
	6、 Time slot
Influencing factor of training	7、 Willing
	8、 Organization value
	9、 Previous training evaluation
Training status	10、 Frontier character
	11、 Effectiveness

Using the method of assignment of each question to calculate, in addition to the first question, the remaining questions scored from 1 to 5.

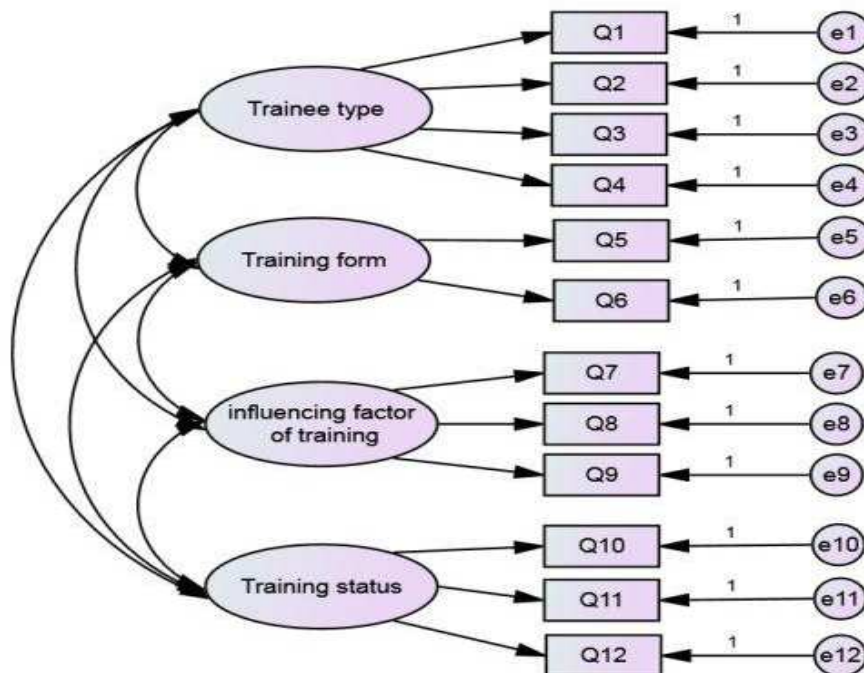


Figure 1. Daqing high tech zone small and micro enterprise training influence factor structure model

5. Conclusion

Through the Amos software analysis, the training of the main factors for organization wish and the degree of attention, the two influence factors are associated with the organization. The result proved itself for the training of a correct understanding of the organization, a direct impact on the trainee's training enthusiasm and training effect. It is similar with our thought before. However the results of the single variable of gender analysis showed that male to the training will be more intense, because the men's career is relatively stable and much more hardly stifle enterprise.

So, for Daqing City High Tech Zone, the most important factor impact of small and micro enterprises training is still the attitude of the training business. As in the small enterprises, many employees work is relatively complicated. Therefore, it is necessary for the employees to the catch the understanding and support from enterprises. And then they will have the time to participate in training. Although there are many trainees use the spare time for training, but most of the employees need the training not for themselves but for the needs of the enterprises.

1. 崔波波. 小微企业员工培训存在的问题与对策研究[J]. 现代商业, 2012, No.27106:256.
2. 戴懿文. 基于AMOS技术的“微博群”非正式学习模式研究[J]. 开放教育研究, 2013, v.19; No.10606:108-116.
3. 王霞, 王岩, 苏林, 郭兵, 王少伟. 国家高新区产城融合度指标体系的构建评价—基于因子分析及熵值法[J]. 科学与科技管理, 2014, v.35; No.39407:79-88.
4. 马海斌. 中国高新区产业集聚的社会资源配置问题研究[J]. 吉林大学, 2015.

Рубрика: Лингвокультурология

УДК: 808.2

К ВЛАДИВОСТОКУ С ЛЮБОВЬЮ

Е.А. Губина

бакалавр 1 курса, кафедра дизайна и технологий

Т.И. Леонтьева

научный руководитель, канд. пед. наук, профессор, кафедра межкультурных коммуникаций и переводоведения

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Основная цель данной статьи заключается в исследовании литературных произведений авторов-свидетелей становления г. Владивостока: С.М. Салинского, Э. Л. Прей, И.Ф. Бриннер, А.П. Чехова, К.Д. Бальмонта, отражающих позитивное отношение к «жемчужине» Тихоокеанского побережья – городу Владивостоку. В работе представлен когнитивный подход к тексту, включающий в себя литературоведческий, семантический и лингвостилистический анализ.

Ключевые слова и словосочетания: свободный порт, жанр, стиль, лексические маркеры, «Кунст и Альберс», поэтические вечера, ул. Светланская.

FOR VLADIVOSTOK WITH LOVE

E.A. Gubina

Bachelor of the 1st year, department of design and technology

T.I. Leontieva

academic adviser

PhD, professor, department of cross-cultural communications and translation

*Vladivostok state university of economics and service
Russia. Vladivostok*

The main thesis of this article is to follow the positive opinions of Vladivostok expressed by the earlier generations of its denizens in the literary works of S. Salinsky, E. Pray and others. The

basic method of research is semantic and linguostylistic analysis of literary texts within the frames of historical vision and cognitive approach.

Keywords: *free port, genre, style, choice of words, «Kunst & Albers», guest performance, Svetlanskaya Street.*

«Vladivostok, I love you»

*Konstantin Bal'mont,
Russian poet*

As is well-known the city of Vladivostok has recently been announced by the decree of Russia's President V.V. Putin a free port. This idea was announced by the President to the Federal Meeting in December 2014. The Federal Law «About Free Port Vladivostok» came to power 90 days after the President's signature [1]. This fact has increased the interest of the whole world and of course the young people of this country in Vladivostok, its historical, cultural and aesthetic roots. Who founded the Primorye and its capital Vladivostok? Who were the first settlers and their followers, how did they contribute to the birth and growth of Vladivostok? What literary sources allow us to look at those times through the prism of love, admiration and gratitude to the authors who created writings of personal character?

Among the most popular authors, we should mention Eleanor L. Pray, Stanislav Salinsky, Irina Brinner, Anton Chekhov, and Konstantin Bal'mont. Their works have attracted our attention by the fact that living in the XIX-XX centuries they were positively biased towards Vladivostok, which for some of them became the dearest place on Earth.

The algorithm of our literary, historical, semantic and linguostylistic analysis is as follows: 1) the time which is described in the literary work; 2) the genre of the writing; 3) the semantics of the text (what the text is about); 4) stylistic peculiarities of the literary work; 5) the impact of the published material on the reader.

We begin with the analysis of Eleanor Lord Pray's book «Letters from Vladivostok». She arrived in Vladivostok in 1894 and wrote letters about her life in it up to 1930. Thus she was here before the Great October Socialist Revolution, she witnessed the abdication of Russia's tsar Nikolai II, she lived through the time of the Far Eastern Republic with its bourgeois foundation, and the hard times after it, when the Red Guards entered and occupied the city. The reminiscences are written in the form of letters to different people and she also wrote diaries which her daughter Dorothy kept for several decades. Thanks to her auntie Patricia Dann Silver these materials have lived up to our times. But for them we would hardly have imagined the life of Vladivostok in such lovely details today. Let us review a few letters portraying a poetical vision of Vladivostok in winter of 1910. She finds a set of lexical units to present her admiration for Svetlanskaya Street covered with snow on which her little daughter was skiing, the wonderful view of the Dormition Cathedral, and, a bit later, in May she writes about Comet Halley. Such epithets as *beautiful, wonderful, mysterious*, and others create a highly poetical atmosphere of those days and evoke in us, readers the feeling of gratitude. These lines are inspired with love for our city, with the ability of the author to notice the beauty everywhere and to link her personal emotions with the trends of time.

Another episode testifying a great interest of Eleanor Lord Pray in our history is reflected in her letters devoted to the last Russian Tsar and his coronation. It was the year 1894. Though the capital of the country was far away, the news of the coronation reached Vladivostok very quickly. Eleanor Pray was surprised that so little time had passed after Alexander III's death as this coronation took place. In the letter to her mother, Mrs. Pray shared her bewilderment with the wedding and the coronation which almost coincided with the death of Tsar Alexander III. Stylistically this speed is put in a number of verbs creating the atmosphere of velocity over which the young woman pondered, *I cannot understand, only a week ago the tsar was buried, flags were hoisted, warships were decorated*, etc. It should be noted that the tsarina herself also suffered from this haste, it is enough to look through the letter she wrote to her sister Victoria after the wedding [5, p. 227]. Thus we may conclude that Eleanor Lord Pray was a real patriot of the city of Vladivostok and closely followed all the events in the country and in the city. For the generations living today, it is a good lesson of love and sympathy as well as awareness of the inner feelings of her compatriots, because living in Russia she felt the same as the Russians felt.

Of great interest is the material we find in the letters of E. Pray about the great department store «Kunst & Albers». She worked there as a translator and in her letters she emphasized the joy of

everyday work in the store. To express her delight she uses emphatic constructions *It's such a pleasure you can hardly imagine, I've always dreamt about a job like this, Translation for me is like a game and you know I love games*, etc. [5, p. 396]. Her language is full of exclamatory sentences, which convey her real attitude to work.

The other book that causes our interest and elation is that of Stanislav Salinsky «Birds Come Back into Our Dreams». The content of this book is very close to that of Eleanor Pray. They lived in the Far East at the same time and both watched Comet Halley. Besides, they spoke very warmly of «Kunst and Albers», etc. Both families felt for the Russian Tsar Nikolai II when he abdicated.

How did the Catholic Stanislav Maria Salinsky find himself in Vladivostok? The fact is that his father was a Polish lawyer who was educated in St. Petersburg. But since Poland at that time was a sort of Russian colony, the Poles who received higher education could not occupy high positions in Poland. So his father did not have the right to work in any western parts of the Russian Empire. The government stimulated Polish specialists to go to Siberia or the Far East, the regions that were very scarcely populated; if they agreed to do so, they got many privileges. In this way, Salinsky's family settled in the Far East. Stanislav's father married a local lady. First, they lived in Posyet and later on moved for Vladivostok where there had already been a lot of Polish citizens. They all made friends and did a lot of good for Vladivostok.

The author remembers his childhood in Posyet and youth spent in the «best city of the world» Vladivostok. The Poles made a great contribution in building «one of the most splendid Russian ports, one of the most magnificent cities on the coast of the Pacific Ocean» [6, p. 151]. According to S. Salinsky, Vladivostok is a gateway to the whole world, the city of great opportunities, and, finally, the capital of the vast land of boundless Russian Empire. «*The view of the city, an amphitheatre located on the hills cannot be compared with anything else... At night it was a scattering of uncountable lights, in the daytime dazzling white houses, the saturated green of parks and gardens*» [6, p. 210]. This delineation creates the image of Vladivostok through loving eyes, and more than that, the writer did not change his opinion of this city throughout all his life. The bright reminiscences of his life in Vladivostok returned to his memory like birds from a fairy-tale that he heard in childhood came back to his dreams. Let us look at the choice of words and structures that illuminate the brightness and fullness of life in Vladivostok. The use of poetical allusions, epithets and metaphors in Salinsky's text such as *uncountable lights, dazzling white houses, the saturated green of parks and gardens, and amphitheatre located on the hills* creates a radiant picture of the city which stands out in your memory as long as you live. Besides, our attention is caught by the prevalence of superlatives and picturesque epithets when he mentions Vladivostok: *one of the most splendid cities, one of the most magnificent cities; the fantastic city was growing faster than ...*, etc.

Salinsky's book is brilliant because he also speaks very warmly about our great writer, scholar, traveler, and explorer of the Ussuri taiga Vladimir Klavdievich Arsenyev. Since early childhood, he had known this wonderful man who brought life and merry adventures to their house. Try to feel the atmosphere with the help of the author's enumerations, the childish feeling of rapture before this talented man: *merriment and commotion, big and full-grown, an excellent shot* [6, p.58]. The man in Stanislav's soul rated second after the dearly loved father, as for the magic things from his bag, they just enchanted Salinsky as a boy and later on as a grown up youth. Thanks to Salinsky, we are looking at Vladimir Klavdievich as if he were somewhere near us, and this image is lovable and lively.

Salinsky had a great talent to introduce to his readers not only interesting people but also dozens of largest trade and industrial firms with foreign names on them, theaters and cinemas, book shops, etc. He presents Vladivostok as a dynamically developing city, which is an intersection of different cultures, their interpenetration and mutual enrichment. The book strikes one with the unusual warmth towards the Primorye and Vladivostok, the author teaches us a lesson how one should love his/her native land and carry it in his/her heart.

Following the theme of our article we cannot bypass Irina Brinner's memoirs «What I Remember». Irina belongs to the family which actively participated in opening up and settling the Far East and building up the city of Vladivostok. Her grandfather Julius Joseph Bryner (Iulii Ivanovich Bryner in Russian) arrived in the Far East from Switzerland via Japan and settled in this land. He was a merchant of the First Guild. The Bryners owned shipping companies, mines, and other enterprises in Vladivostok and Primorye. As she writes in her book, she made her first breath in 1917 in Vladivostok. This metonymical presentation of her birth makes us think (and there is every

proof of it in the text) that she recognizes Vladivostok as *her motherland*; the words «*moya rodina*» are even italicized [2, p. 9].

This is what she says about her native land: «Vladivostok is a beautiful city among a great number of hills; it is washed by water from two sides. The bay is called Zolotoi Rog (Golden Horn) because it looks very much like that in Constantinople. A lot of islands are also indented by coves. The flora and fauna in this place are rich and various, such flowers as here cannot be found anywhere else on the Earth. In spring when the hills are still covered with snow, Labrador tea begins to bloom. These gentle bushes are a sort of rhododendron and when they are in blossom the whole hill is becoming incredibly pale in its lavender hue» [2, p. 8]. She finalizes her description of Vladivostok with these words: «I have always remembered this city with love and admiration, but now, after so many years abroad, it's just a vague memory» [2, p. 9].

Special attention should be paid to great visitors of Vladivostok whose words and written essays also glorified our city. The first great guest of our city to be mentioned is Anton Pavlovich Chekhov. When he came here in October 1890 he was 30 years of age, the same as Vladivostok itself. He spent here five days on his way from Sokolinyi Island to Moscow. In Vladivostok he continued collecting materials about Sakhalin which was the main goal of his travel to the Far East. For this purpose, he visited the free cabinet for reading and met I.I. Makovsky who was the founder of this improvised reading hall. Chekhov was very thankful to his Vladivostok friends and when he finished writing the book about Sakhalin he sent a copy to Makovsky's reading hall. Anton Pavlovich did not write a lot about Vladivostok but his impression of the weather and some people were very pleasant. He wrote that when he was in Vladivostok the weather was wonderful, rather warm although it was October. He noticed a whale that was splashing the water by its huge tail and decided to write about his «*luxurious impression*» [3, p. 157]. Of course we should regard his words with irony, yet it is evident that he had a meeting or two with very good people.

The other great visitor to be mentioned is Konstantin Dmitrievich Bal'mont. His visit was in April 1916; this trip was part of his guest performances in Siberia and the Far East during which he recited his poems, delivered lectures and shared his travel stories. He did not like Siberia but the Far East appealed to him. «The audience here is much better than in Siberia, it is a pleasure to speak to it. I feel I belong here» [4]. Bal'mont organized two poetical meetings on April 11 and 12 in the hall of the Commercial School (today it is the administrative building of the FEFU); the first was «Love and Death in World Literature» and the second was announced as «The Poetry of K. Bal'mont». After that he visited Khabarovsk and Ussuriisk and on his way home met his listeners again in the Commercial School with the lecture «The Image of Women in Life and Poetry». On the same day the newspaper «Dalyokaya okraina» published his poem devoted to Vladivostok that begins with the words «*I love you, Vladivostok*», the epigraph to this article.

To sum it up, we may assume that knowing our history and reading the contemporaries of old days we become more interesting to ourselves and to others. A more profound study of the period XIX-XX century is ahead; the stimulating factor for this is the ever-growing interest in the Far Eastern Freeport Vladivostok so miraculously located at the crossroads of East and West.

1. Путин создал свободный порт Владивосток. Mir24TV 13.07.2015. 15:30 Režim dostupa: <http://mir24.tv/news/economy/12924923>

2. Brinner I. What I Remember. Čto ya pomnyu. Vospominaniya. – Vladivostok: Tikhookeanskoye izdatel'stvo «Rubež», 2014. – 280 s.

3. Khisamutdinov A.A. Владивостокъ. Vladivostok. Etyudy k istorii starogo goroda. – Vladivostok: Izdatel'stvo Dal'nevostočnogo un-ta, 1992. – 328 s.

4. Kornilov S. I love you, Vladivostok (about K. Bal'mont). Ya lyublyu tebya, Vladivostok (o K. Bal'monte). – Gazeta «Yežednevnye novosti». 08.04.2004.

5. Pray E. L. Letters from Vladivostok (1894-1930). Pis'ma iz Vladivostoka. Pod. redaktsiei B. Ingemanson. Avtorizovannyi perevod s angliiskogo A.A. Sapyolkina. – Vladivostok: Primorsky muzei im. V.K. Arsenyeva / Al'manah «Rubezh», 2008. – 448 s.

6. Salinsky S. Birds Come Back to Dreams. Ptitsy vozvrašayutsya v sny. Translated from Polish by A.A.Sapyolkin. Ed. by A. Bryukhanov. – Vladivostok: Valentin, 2015. – 320 s.

СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКО-КАНАДСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Д.М. Куприянова

бакалавр 4 курс, институт права, кафедра теории и истории российского и зарубежного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Актуальность статьи заключается в проведении анализа российско-канадских отношений. Так как российско-канадские отношения являются одними из ключевых отношений в Азиатско-тихоокеанском регионе, так как Россия и Канада находятся в практически одинаковых географических условиях. Но в тоже время на внутреннюю и внешнюю политику влияют не только географический фактор, но и внешние экономические и политические условия.

Ключевые слова: *российско-канадские отношения, Россия, Канада, экономическая политика.*

MODERN RUSSIA-CANADA RELATIONS

D. Kupriyanova

bachelor 4 course, institute of law, Department TIRZP,

*Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok*

Actuality of article based on review of Russia-Canada relations. Because Russia-Canada relations one of the most important relations in Asian-Pacific region, because Russia and Canada have similar geographic conditions. But, at this time, there are some factors, which impact on domestic and foreign policy, excepted geographic. This factors are included economic and political conditions.

Key words: *Russia-Canada relations, Russia, Canada, economic policy.*

В условиях современного быстроразвивающегося мира, современное состояние международных отношений Российской Федерации со странами Запада и Востока, является предопределяющим внешнюю и внутреннюю политику вопросом. Тем самым, мы получаем актуальную на нынешний день тему для размышления: есть ли возможность для сотрудничества России и Канады в экономической сфере. Так как для дальнейшего развития России в экономической, социальной, политической и других сферах следует рассмотреть отношения с западными странами.

Также в связи с обострением политических межгосударственных отношений между прозападными странами и Россией, появившийся после присоединения Крыма к Российской Федерации, появился вопрос о поиске потенциальных союзников и проявлении потенциальных соперников и конкурентов. В рамках данной ситуации, мы бы хотели рассмотреть Канаду как страну, выступающей в роли государства буфера в современной политико-экономической ситуации.

Историческое расположение Канады на Североамериканском континенте, создает условие ее политической, экономической, социальной и культурной зависимости от ближайшего соседа-гегемона США. В тоже время, Канада является страной динамично развивающегося Азиатско-Тихоокеанского региона. Также, до второй половины XX века, у Канады была репутация страны, придерживающейся нейтральных взглядов на международной арене [1].

Официальное становление российско-канадских отношений датируется 1942 годом. В это время процветал процесс борьбы с гитлеровской Германией, и обе страны являлись участниками Антигитлеровской коалиции. Но, в начале XX века, в Канаде осуществлялась поддержка нового режима России, а именно советского режима. Именно поэтому в Канаде в 1919

году проводилось несколько маршей-митингов под лозунгами о выводе канадских войск из Советской России [2]. Данные стачки показывают наличие похожих политических и социальных движений как в России, так и в Канаде.

В то же время, улучшение или ухудшение российско-канадских контактов зависело не только от внешней политики США, как важнейшего канадского экономического и политического партнера, но и внутренней политики и общественных движений. А также, от политической элиты, стоящей у власти. Например, степные (Альберта, Саскачеван, Манитоба) и тихоокеанская (Британская Колумбия) провинции придерживаются политики поддержания отношений с Россией из-за наличия российских и бывших советских диаспор в перечисленных провинциях.

Углубляясь в историю экономических отношений, следует отметить, что нормативная база состоит из ряда таких соглашений, как: Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений (1991 г.), Соглашение о торговых и коммерческих отношениях (1992 г.), Соглашение об экономическом сотрудничестве (1993 г.), Соглашение об избежании двойного налогообложения (1995 г.), Соглашение о воздушном сообщении (2000 г.), Соглашение о сотрудничестве между субъектами России и провинциями Канады (2000 г.) [3].

Статистика совместного товарооборота составляет: \$430 млн долларов США (за 2001 год) [4] и \$292,7 млн долларов США (за 2015 год) [5]. Исходя из озвученных чисел, мы можем сделать вывод, что между двумя странами происходит спад торгово-экономических отношений, а значит, происходит ослабление российско-канадских отношений практически во всех направлениях.

По экономическим данным за 2014 год ВВП России составил \$ 2,05 триллион долларов США, ВВП Канады – \$ 1,97 триллион долларов США. ВВП на душу населения в России \$14046 долларов США, а в Канаде ВВП на душу населения составляет \$55559 долларов США [6]. Инфляция в России 7.82 %, а в Канаде – 1.9%. Но, за 2015 год мы можем увидеть следующие данные: ВВП Канады составляет \$1,7 триллиона, в то время как ВВП России составляет \$3,47 триллиона долларов США [6].

Структура российского экспорта в Канаду: черные металлы (27,9%); минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, минеральные воски (39,5%); каучук, резина и изделия из них (17,4%); продукты неорганической химии, соединения неорганических или органических драгоценных металлов, редкоземельные металлы, радиоактивные элементы или изотопы (6,4%); древесина, изделия из нее и древесный уголь (3,1%); электрические машины, оборудование и их части, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (1,1%); ядерные реакторы, котлы, оборудование и механические устройства, их части (1%); пластмассы и изделия из них (0,6%); рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные (0,5%); алкогольные и безалкогольные напитки и уксус (0,4%); инструменты и оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские и хирургические аппараты, их части и принадлежности (0,3%) [5].

Канадский импорт в российской экономике составляет: ядерные реакторы, котлы, оборудование и механические устройства, их части (56%); средства наземного транспорта (кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава) и их части и принадлежности (5,8%); электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (4,5%); черные металлы (4,3%); фармацевтическая продукция (3,8%); изделия из черных металлов (3,5%); инструменты и оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские и хирургические аппараты, их принадлежности и части (3,3%); остатки и отходы пищевой промышленности, готовые кормы для животных (2,3%); товары, не обозначенные в других категориях (2,2%); инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов, их части из недрагоценных металлов (2,1%); пластмассы и изделия из них (1,4%) [7].

Общей характерной чертой экономик Канады и России может являться тот факт, что обе страны вносят в свои экспортные и импортные структуры полезные ресурсы и высокотехнологичную продукцию. Но в то же время, Канада может являться для России прямым конкурентом по экспорту и импорту нефтегазовой продукции и других природных ископаемых.

Отличительной чертой в межгосударственных российско-канадских отношениях выступает межрегиональное взаимодействие. В Канаде особо выделяются Квебек, Онтарио, Манитоба, Альберта, в то время как с российской стороны – Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Московская область и Красноярский край.

Ярким примером, можно считать политику отдельных провинций в определенные временные рамки. В период Холодной войны, канадская провинция Квебек (единственная провинция с количеством франкоговорящего населения превышающего 80%) выступала за развитие экономических связей с Советским Союзом, в частности РСФСР из-за схожих климатических условий провинции и севера центральной части РСФСР. Так как на указанный период времени (с 1960-1990 гг.) Квебек являлась провинцией, поставляющей на мировой рынок титановые руды и другие полезные ископаемые, но по сравнению с другими провинциями была достаточно мало заселенной, то Квебек нуждался в иностранных технологиях, опыте и инвестициях. Но в то же время Национальная ассамблея Квебека (главный провинциальный орган, подобный англосаксонскому парламенту) преследовала цель независимости от американского капитала, следовательно, искала инвестиции в других евроазиатских странах. Тем самым, было дано основание для создания современных межрегиональных отношений [2].

Основной упор делается на развитии межрегионального сотрудничества в агропромышленном секторе, энергетике, горнодобывающей промышленности, аэрокосмической сфере, области информационных технологий, транспорта, жилищного строительства. В числе безусловных приоритетов – взаимодействие на Севере и в Арктике. В марте 2007 г. в ходе Делового форума в Оттаве был подписан меморандум о взаимопонимании между администрацией Красноярского края и правительством провинции Манитобы, подтвердивший заинтересованность в дальнейшей совместной работе по организации кросс-полярных перелетов по маршруту Красноярск – Виннипег [3].

Основные экономические проекты, которые планировались, осуществлялись или прекращались, были сформированы благодаря схожим географическим и климатическим условиям, а также общему доступу к арктическому сектору.

Следует отметить, что благодаря межрегиональному сотрудничеству в 1995 году была создана Межправительственная Российско-Канадская экономическая комиссия (МЭК), которая регулировала вопросы по сотрудничеству в агропромышленном комплексе, строительный сектор и инфраструктура, топливно-энергетическое направление, горнодобывающий комплекс, арктический сектор и космос [3]. В 2013 году было принято решение о приостановке деятельности МЭК, однако в 2015 году было объявлено о возможности возобновления сотрудничества в рамках МЭК.

В рамках двустороннего сотрудничества, был создан проект, приуроченный к Зимней Олимпиаде в Сочи в 2014 году, по созданию совмещенной автомобильной и железной дороги «Адлер – Альпика» российской компанией РЖД и канадскими «Бомбардье» и «Эс-Эн-Си Лавалин» [8].

Также существует ряд других двусторонних проектов. Например, строительство заводов по производству запасных частей и комплектующих в Калужской области и г. Санкт-Петербург (Правительство Калужской области / «Магна»); разработка и поставка модулей полезной нагрузки для космических аппаратов «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6» (ФГУП «Научно-Исследовательский Институт Радио» (НИИР) / «MDA Corporation»); реконструкция завода по производству специальных древесно-стружечных плит (ООО «Харви Форестер» / «Canfor»); разработка никелево-медного месторождения «Нунавик» в Канаде (ОАО «ГМК Норильский Никель» / «Canadian Royalties Inc»); модернизация и расширение Неманского ЦБК («Северо-Западная лесопромышленная Компания» («Sandwell International Inc.», «Groupe Lapierre & Verreault Inc.»); покупка и освоение месторождений «Купол», «Двойное» и «Водораздельное» на Чукотке («Kinross Gold Corp»).

Последний из перечисленных проектов дает основание полагать, что российско-канадское сотрудничество будет развиваться в еще одном российском регионе – на Дальнем Востоке.

В это же время на территории российского Дальнего Востока, действуют такие компании как PricewaterhouseCoopers (консалтинговая служба) в Южно-Сахалинске [9], в Хабаровске филиал нефтехимической компании GEO (ООО «РН-Комсомольский НПЗ»).

Но, существуют тенденции, которые приостанавливают развитие российско-канадских отношений. Например, проблема освоения арктического сектора. Или, после присоединения к

территории России Крыма, введение США и их союзниками санкций и введение ответных санкций.

В заключение, необходимо отметить, что активность российско-канадских экономических отношений зависит от многих факторов. Внешней и внутренней политик, мировой экономической ситуации, геополитических тенденций и общественных настроений как внутри стран, так и из вне.

1. Израелян Е.В. Канада и гуманитарные интервенции [Россия и Америка в XXI веке] / Е.В. Израелян – Режим доступа: www.rusus.ru/?act=read&id=374

2. Данилов, С.Ю. Двенадцать лиц Канады / С.Ю. Данилов, А.И. Черкасов – М.: Мысль, 1987 – с. 302

3. Российско-канадские торгово-экономические отношения [Министерство Иностранных Дел Российской Федерации] – Режим доступа: <http://archive.mid.ru/ns-rsam.nsf/1f773bcd33ec925d432569e7004196dd/449c346b1eecef59c3256e6d002e70cb>

4. Интервью официального представителя МИД России А.В. Яковенко РИА «Новости» в связи с предстоящим визитом в Россию Министра иностранных дел Канады у. Грэма – [Экономический журнал «Новые рынки»] – Режим доступа: <http://www.newmarkets.ru/nm-ru/MID/canada/canada.htm>

5. Торговый оборот между Россией и Канадой в первом квартале 2015г. [Экспортеры России]. Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2528/>

6. The World Factbook [Central Intelligence Agency]. Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

7. Fact Sheet [Government of Canada]. Режим доступа: http://www.canadainternational.gc.ca/russia-russie/bilateral_relations_bilaterales/fs-fd.aspx?lang=eng

8. Российско-канадские торгово-экономические отношения [VneshMarket.Ru] – Режим доступа: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_7C10A151-37EC-487A-84FF-861234BD07D5.html

9. Канадский бизнес в России: промышленные секторы [Деловая Россия] – Режим доступа: <http://www.deloros.ru/kanadskij-biznes-v-rossii-industrialnye-sektory.html>

Рубрика: Культурология

УДК 008: 793.31(460)

ИСПАНСКИЙ ТАНЕЦ ФЛАМЕНКО В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ФЕНОМЕНА «ДУЭНДЕ» НА ПРИМЕРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ

А.Л. Кучеренко

аспирантка кафедры дизайна и технологий

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток,*

В настоящей статье рассматриваются основные характеристики феномена «дуэнде», являющегося неотъемлемой частью танца фламенко. Осуществлен структурно-функциональный анализ данного явления, обосновывающий разделение феномена «дуэнде» на пять взаимосвязанных содержательных элемента: воображение, вдохновение, эмоциональная отдача, импровизация и транс. Доказано, что критерием выраженности «дуэнде» служит ответная катарсическая реакция зрителя. Материалом для публикации послужили результаты проведенного социологического исследования среди россиян, жителей дальневосточного региона, выявляющего особенности восприятия феномена «дуэнде» российскими исполнителями танца фламенко.

Ключевые слова и словосочетания: танец фламенко, феномен «дуэнде», школа фламенко в России, катарсис зрителя, бессознательное

SPANISH FLAMENCO DANCE IN THE CONTEXT OF STRUCTURAL AND FUNCTIONAL ELEMENTS OF “DUENDE” PHENOMENON RESEARCH ON THE EXAMPLE OF MODERN RUSSIAN CULTURE

The given article reveals the basic characteristics of «duende» phenomenon which is considered to be an integral part of flamenco dance. An author has made a structural and functional analyses of this phenomenon justifying its division into five content elements: imagination, inspiration, emotional give, improvisation and trance. It has been proved that a criterion of “duende” expression during dance performing is a catharsis feedback reaction of a viewer. The publication is based on the materials of sociological research conducted among Russian citizens representing the Far Eastern region which revealed the peculiarities of “duende” phenomenon perception by Russian performers of flamenco dance.

Key words: flamenco dance, “duende” phenomenon, flamenco school in Russia, catharsis of a viewer, subconscious

В данной статье раскрывается сущность понятие «дуэнде», являющееся кульминационной точкой исполнения танца фламенко, его «духом», без которого, по мнению профессиональных исполнителей и исследователей: А.П. Клараmunта, Р. Молина, А.Г. Климент, Э.М. Анди, Ф.Г. Лорка, это искусство невозможно. Отдавая должное физическим проявлениям танца фламенко: технике исполнения, следованию ритму и т. д., на первое место следует все же поставить его духовное проявление – феномен «дуэнде», который придает ощущение подлинности и драматичности. В испанском фольклоре «дуэнде» понимается как «сверхъестественное существо, дух, невидимка». Согласно Академическому словарю испанского языка, одно из значений слова «дуэнде» (исп. Duende) – «волшебство, очарование таинственного, загадочного и истинного пения» [6]. Так, дуэнде – особое состояние, характеризующееся эмоциональным подъемом и трансом, в который входит танцор во время выступления. Между тем, несмотря на важность данного явления в искусстве фламенко, вплоть до настоящего времени, не существует научного определения термина «дуэнде».

Методология исследования обусловлена, прежде всего, спецификой и недостаточной разработанностью темы. В основе исследования лежит культурно- антропологический подход, позволяющий выявить специфику функционирования танца фламенко в качестве культурной формы в контексте российской культуры. В основе анализа феномена «дуэнде» лежит структурно-функциональный подход, позволяющий выстроить его типологическую модель, рассмотрев сущностные характеристики его компонентов и их взаимосвязи. Личностно-деятельностный подход позволил рассмотреть танец фламенко в качестве способа самореализации личности в танцевальном творчестве, а телесно-ориентированный подход позволил рассмотреть танец фламенко в качестве средства поддержания физической формы и психофизической саморегуляции. Теоретико-методологической базой исследования послужили работы зарубежных исследователей искусства фламенко, отечественные и иностранные исследования по проблемам истории танца и его специфике (Э.М. Анди, А.П. Кларамунт, Г. Эдвардс, М.С. Каган, С.Н. Худеков, В.В. Ромм и др.)

Сопоставляя явление «дуэнде» с духом, Ф.Г. Лорка, разработал эстетическую теорию «дуэнде», согласно которой данный феномен передает сущность мира, что может быть выражено посредством искусства фламенко [2]. В исследовании творческого процесса наиболее близко к пониманию природы феномена «дуэнде» подошел Э. Нойманн, который называл подобное состояние «одержимостью», без которой не обходится настоящее творчество [5, с.129]. Испанский поэт Х. Ромеро подчеркивает краткосрочность и спонтанность возникновения феномена «дуэнде» в искусстве фламенко [1, с.39]. Данный феномен во многом идентичен состоянию транса в танце шаманов, при котором чувства и разум выступают в единстве, при этом возникает ощущение блаженства, чувства единства с бытием в целом. Согласно Р. Релич, сутью феномена шаманского транса является синтез «бессознательного» и сознательного, которые представлены через комплекс искусственных психотехнических процедур» [3].

Резюмируя размышления исследователей о феномене «дуэнде» автором предлагается модель структурно-функциональных элементов феномена «дуэнде», состоящего из воображения, творческого вдохновения, эмоциональной отдачи, импровизации и транса. Опираясь на концепцию коллективного бессознательного К.Г. Юнга, определяемого как источник инстинктивных

сил души [4, с.113], делается вывод, что феномен «дуэнде» имеет в своей основе проявления коллективного бессознательного андалусских цыган – носителей культуры фламенко, для которых характерны такие архетипические образы как: свобода, борьба, гордость, страсть и т.д.

Рассматривая пять вышеуказанных элементов «дуэнде», необходимо подчеркнуть, что во время исполнения танца они выступают в тесной взаимосвязи, образуя целостное единство, приводящее к возникновению катарсической реакции зрителя, что является индикатором проявления «дуэнде» исполнителем. Сам же феномен «дуэнде» можно охарактеризовать как особое состояние сознания исполнителя, при котором происходит подъём его внутренней энергии, обостряется восприимчивость к ритму и музыке, появляется способность гипнотического влияния на окружающих. Так, состояние «дуэнде» возникает в результате синтеза сознательного и бессознательного начал исполнителя В табл. 1. кратко представлены пять структурно-функциональных элементов феномена «дуэнде».

Следует отметить, что в современном обществе наблюдается возрастающая потребность индивидов в эмоциональном и творческом самовыражении, что находит свое воплощение, в частности, в занятии танцем фламенко. Принимая во внимание возрастающую популярность танца фламенко в России, было проведено социологическое исследование на базе дальневосточного региона, выявляющее основные мотивационные факторы увлеченности россиян этим танцевальным направлением, а также определяющего особенности восприятия феномена «дуэнде» российскими исполнителями фламенко.

Таблица 1

Структурно-функциональные элементы феномена «дуэнде»

Элемент	Функция	Характерные особенности
Воображение	Создание художественного сценического образа, имеющего экспозицию, завязку, развитие, кульминацию и развязку.	Первичным импульсом для творческого воображения в танце является музыка. Полученные от музыки впечатления помогают создавать оригинальные двигательные образы.
Вдохновение	Обеспечивает исполнителю состояние эмоционального и духовного подъема.	Краткосрочность, повышенная концентрация на творческом процессе, а также эмоциональная захваченность данным процессом.
Эмоциональная отдача	Экспрессивная функция обеспечивает передачу драматического сюжета, «исповеди» исполнителя, окрашенного глубокими переживаниями и чувствами	Выражение эмоций имеет характерную особенность: танец фламенко представляет собой «сдержанную страсть, готовую выплеснуться вовне». В основе фламенко лежит «крик души», в состоянии которого танцор проживает танец.
Импровизация	Придает подлинность исполнению, благодаря чему танец фламенко невозможно сымитировать или скопировать – возможно только сотворить самостоятельно.	Ключевую роль в танцевальной импровизации играет чувство наслаждения (упоеания) процессом деятельности, в результате чего исполнителя движет «поток» спонтанной творческой энергии, соединяющий дух, тело и разум в одно гармоничное целое.
Транс	Обеспечивает фиксацию внимания танцора на внутренних психических процессах – мыслях, образах, воспоминаниях, что приводит к внутренней перестройке психики, способности гипнотического влияния на окружающих.	Является «пороговым» измененным состоянием сознания, требующим от исполнителя мастерства и психологического раскрепощения, а также чуткого реагирования на действия других участников танца – музыкантов и вокалистов.

Согласно результатам исследований, проводимых методом анкетирования в период с 2006 по 2015 год в рамках г. Владивостока, социальная прослойка лиц, увлекающихся танцем фламенко в России представляет собой аудиторию деловых людей, занятых монотонным ум-

ственным трудом, в деятельности которых наблюдается явный недостаток творческого начала, эмоциональной свободы и физической активности. При этом, сами они ощущают потребность в творческом самовыражении и открыты для нового эмоционального опыта. Примечательно, что необходимость удовлетворения данных потребностей личности явились достаточным основанием для создания ряда школ и студий танца фламенко во многих городах России. В ходе исследования мотивации россиян к занятию танцем фламенко в виду преобладания мотивов эмоционального самовыражения возникла необходимость более глубокого исследования эмоционально-духовной составляющей танца фламенко, что выражается «духом танца» – феноменом «дуэнде». Экспериментальной базой для исследования феномена «дуэнде» послужили две танцевальные студии г. Владивостока: «Театр танца фламенко «Veso del Fuego» и студия танца фламенко «Мастер Джим».

Согласно результатам исследования, для большинства исполнителей танца фламенко не представляется возможным выразить феномен «дуэнде» в силу недостаточной внутренней свободы и эмоциональной отдачи во время исполнения. Так, 58% опрошенных основным барьером в достижении состояния «дуэнде» назвали закрепошенность танцора. На вопрос анкеты: «Удалось ли Вам хотя бы единожды, по Вашему мнению, выразить настоящее «дуэнде» в своем танце?» 53% респондентов ответили «нет», 10% затруднились с ответом, а 37% ответили положительно.

Между тем, кроме танцора существует еще один участник танцевального действия – зритель. При этом, танец фламенко рассматривается как средство эмоционального и творческого самовыражения не только для исполнителя, но и для зрителя, у которого также возникает мощный творческий импульс и чувство эмоциональной вовлеченности, определяемое автором как катарсис. Что касается особенностей восприятия феномена «дуэнде» зрительской аудиторией, то результаты опроса общественного мнения, проводимого в течении февраля 2016 г. в г. Владивостоке подтвердили, что катарсис зрителя является основным критерием выраженности феномена «дуэнде».

Таблица 2

Особенности восприятия феномена «дуэнде» российским зрителем

Вопрос	Ответ
1. Будучи зрителем, что Вы испытываете при выражении «дуэнде» исполнителем танца фламенко?	«Катарсис» – 73%
2. Считаете ли Вы, что каждый зритель способен воспринять явление «дуэнде», возникшее у исполнителя танца фламенко?	«Не каждый, а только способный к сотворчеству и сопереживанию с исполнителем танца» – 54%
3. Согласны ли Вы, что критерием выраженности «дуэнде» у исполнителя фламенко является катарсис зрителя?	«Да» – 65%

Данные таблицы 2. свидетельствуют о том, что большинство респондентов (73%) испытывают катарсис при выражении феномена «дуэнде» в танце фламенко. Большая часть респондентов (65%) считает именно катарсис зрителя критерием выраженности феномена «дуэнде», при этом 54% полагают, что только зритель способный к сотворчеству и сопереживанию способен воспринять данный феномен, выражаемый исполнителем танца.

1. Анди, Э.М. Фламенко: тайны забытых легенд /Э.М. Анди. – М.: Мусалаев, 2003. – 183 с.
 2. Лорка, Ф.Г. Избранные произведения: в 2 т.: стихи. Театр. Проза. Т. 2. Дуэнде, тема с вариациями / Ф.Г. Лорка – М., 1986. – 407 с.
 3. Релич, Р. Шаманский транс как феномен традиционной культуры бурят: автореф. дис. ... канд. культурологии (24.00.01) / Р. Релич. – Улан-Удэ, 2012.
 4. Юнг, К.Г. Психология бессознательного / К.Г. Юнг. – М.: Когито-Центр, 2010. – 352 с.
 5. Юнг К.Г. Психоанализ и искусство / К.Г. Юнг, Э.Нойман. – М., 2012.
 6. Real Academia Española, Diccionario de la lengua española, 23.^a ed. – Madrid, 2014.

ПРОЦЕСС ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН

А.Е. Стеценко

бакалавр 2 курса, кафедра теории и истории российского и зарубежного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Россия, Владивосток*

Международная и региональная интеграция очень важны для развития стран в современных условиях. Это помогает найти партнеров в решении вопросов, связанных с политикой, экономикой и международной безопасностью. Интеграция России в Азиатско-Тихоокеанского региона связано не только географическим положением, но и экономическими, политическим и культурными связями со странами участницами АТР.

Ключевые слова и словосочетания: АТР, АТЭС, интеграция, инвестиции, свободная экономическая зона.

PROCESS OF INTEGRATION OF RUSSIA IN THE ASIAN-PACIFIC REGION

A.E. Stetsenko

bachelor 2nd year, Department of Theory and History of Russian and foreign law

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

International and regional integration are very important for states development in the modern world. It help to find partners for working on issues related to politics, economy and international security. Russian's integration in Asian-Pacific region due to not only geographical position but also due to economical, political and cultural connections with states of Asian-Pacific region.

Keywords: APR, APEC, integration, investments, economic free zone.

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) является, пожалуй, самым активно развивающимся в мире. Страны региона сотрудничают друг с другом в сферах экономики, энергетики, региональной безопасности, культуры и образования. Российская Федерация имеет исторически сложившиеся связи в регионе, которые она до сих пор поддерживает и развивает. Страна идет по пути интеграции в АТР уже не один год, невзирая ни на какие трудности и препятствия.

Самым большим шагом на пути интеграции в АТР стало постоянное участие в форуме «Азиатско-Тихоокеанского Экономического сотрудничества».

Форум «Азиатско-Тихоокеанского Экономического сотрудничества» является уникальной диалоговой площадкой, на просторах которой мировые лидеры и бизнесмены могут обсудить любые вопросы, начиная с экономики и ее устойчивого развития и заканчивая региональной безопасностью, а также найти новых партнёров в различных сферах. Инициатором создания форума выступил премьер – министр Австралии Боб Хоук, который заявил о необходимости повышения эффективности экономического сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Первая встреча в рамках форума АТЭС состоялась в 1989 году в Канберре, Австралия, на которой присутствовали представители двенадцати стран: Австралия, Канада, Новая Зеландия, США, Южная Корея, Япония, Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины.

Уникальность географического положения нашей страны, экономические, социально-культурные и другие факторы с давних времен играют важную роль в установлении торгового партнерства между российским Дальним Востоком и Азиатско-Тихоокеанским регионом. Этот факт нельзя не учитывать при рассмотрении причин, которые с подвигли Российскую

Федерацию вступить в ряды стран-участниц форума АТЭС. Кроме этого для успешного развития Российской Федерации было необходимо активно принимать участие в процессах региональной интеграции, что и явилось одной из главных причин подачи заявки от России на вхождение в состав форума «Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества». Для нашей страны было очень важно понять механизмы работы Азиатских рынков и понять причины развития отдельных отраслей экономики, а также найти партнеров. Помимо этого, для развития Дальнего Востока и Сибири были необходимы иностранные инвестиции. Хотелось бы также добавить, что по оценкам многих экспертов центр мировой экономики постепенно перемещается в Азиатско-Тихоокеанский регион, что также является не маловажным фактором для вступления Российской Федерации в АТЭС.

Новая Россия нуждалась в новых торговых партнерах и инвестициях для развития отдельных регионов, поэтому в марте 1995 года была подана заявка на вступление в АТЭС. Позже в этом же году было принято решение о подключении России к рабочим группам форума. На саммите АТЭС 1997 года в Канаде Российская Федерация вступила в организацию, но был определен переходный период в один год, поэтому полноправным членом организации страна стала только в 1998 году. Процесс вступления России в АТЭС бы не простым поскольку вопрос о вступлении новой страны всегда рассматривается на совещании старших должностных лиц, а принятие новых стран всегда указывалось в заявлениях министров или в декларациях глав государств. В 1997 году данных указаний не было, что означает одно из двух либо принятие России в ряды членов организации не планировалось, либо страны – участницы не смогли договориться и прийти к общему решению. Вступление России поддержали такие страны как Китайская Народная Республика и Соединенные Штаты Америки. В то время как все остальные страны-участницы высказались против принятия данного решения ссылаясь на слабые экономические связи с Россией (Австралия и Сингапур) или боясь потерять влияние на принятие важных решений (страны АСЕАН). Тем не менее это не помешало стране развиваться в рамках форума. К тому же по инициативе МИДа России в ноябре 1998 г. открылся «Делового клуба АТЭС» (ДКА), созданный как площадка для установления деловых связей между представителями российского бизнеса и представителями бизнеса других стран региона.

Еще в 1994 году странами-участницами форума были приняты Богорские цели, в которых говорилось о создании Зоны свободной и открытой торговли (ЗСТ) в Азиатско-Тихоокеанском регионе для развивающихся стран к 2020, для развитых к 2010. Однако между Россией и странами АТЭС такое соглашение заключено не было по ряду причин. Во-первых, отечественный экспорт носит топливно-сырьевой характер, который почти не облагается пошлинами. Таким образом, наша страна становится для других экономик не особо привлекательной для заключения подобного договора. Во-вторых, Российская Федерация активно работает в рамках БРИКС в таких сферах как энергетика, добывающая и обрабатывающая промышленность, инновационные технологии. Для нашей страны подобное экономическое сотрудничество очень выгодно потому, что экономики стран – участниц во многом дополняют друг друга, а не конкурируют между собой. Несмотря на это у нашей страны есть соглашение о Свободной торговле со страной-участницей форума. Данное соглашение было заключено в 2015 году между Евразийским экономическим союзом, куда входит Россия, и Вьетнамом. Также с 2015 года ведется активная работа по созданию Зоны свободной торговли с Индией.

Стараясь усовершенствовать процесс экономической интеграции, на 22 саммите форума АТЭС, прошедшем в Маниле, Филиппины, был принят новый план создания Зоны свободной торговли, который предложил Китай. Возможно новый план и изменения в экономике Российской Федерации позволят ей усилить уровень интеграции в АТР.

Стоит упомянуть, что открытие свободной экономической зоны на территории страны значительно повышает её престиж и инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов. Это говорит о желании развивать не только экономику, но межкультурные связи в регионе. В связи с этим, я считаю, стоит взглянуть на прошлое России, посмотреть на создание свободных экономических зон и на итоги их работы.

Так что же такое «Свободная экономическая зона»? Свободная экономическая зона (СЭЗ) – это ограниченный участок территории России, в пределах которого устанавливается особый режим предпринимательской деятельности, предоставляемый коммерческим организациям и филиалам иностранных юридических лиц, зарегистрированным в этой зоне. СЭЗ создается главным образом для привлечения иностранного капитала, передовых технологий,

развития экспортного потенциала. В 90-е годы прошлого века было создано 12 подобных зон по всей России и Приморский край не стал исключением. Планировалось, что это будет способствовать развитию края и привлекать иностранных инвесторов, а также упростит процесс интеграции России в Азиатско-Тихоокеанский регион. Несмотря на то, что принимались законы и постановления как на федеральном, так и на региональном уровне, однако на момент создания СЭЗ в нашей стране отсутствовала хорошо проработанная нормативно правовая база, что создавало препятствия для их успешного развития. Прочитав несколько статей, постановлений правительства и федеральных закона, у меня сложилось впечатление, что нормативно – правовая база начала складываться только после 1993 г. и также я пришла к выводу, что отсутствовала согласованная политика центральной власти по СЭЗ.

В качестве примера рассмотрим Свободную экономическую зону «Находка», которая начала свою работу в 1990 г. Находкинский порт обеспечивает выход к важным экономическим партнерам, таким как США, республика Корея и Япония. Поэтому на реализацию проекта СЭЗ «Находка» государство выделило более 400 млн. рублей и более 200 млн. долларов было вложено иностранными инвесторами. В Постановление Правительства РФ от 8 сентября 1994 г. № 1033 «О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны Находка» говорилось о рассмотрении проектов технопарков, предложенных администрацией Приморского края, и о создании свободных таможенных зон. За время работы СЭЗ «Находка» было открыто 118 совместных предприятий с представителями иностранного бизнеса, а также были разработаны проекты создания Российско-американского технопарка и Российско-корейского технопарка. После дефолта 1998 г. правительство заявило о нерентабельности не только СЭЗ «Находка», но и в целом по стране и прекратило выплаты из-за чего половина предприятий были вынуждены закрыться, не выдержав кризиса.

Хотя в СЭЗ «Находка» и удалось привлечь иностранный капитал, отсутствие четко проработанной льготной системы, в том числе отсутствие таможенных льгот, и налоговой системы, в них постоянно вносились изменения, не позволяло привлечь иностранных инвесторов для реализации крупных проектов и препятствовало более успешному развитию Свободной экономической зоны. Это привело к закрытию СЭЗ «Находка» в 2006 году.

А что же сейчас делают для развития Приморского края? На сегодняшний день в крае помимо реализации проекта «Свободный порт Владивосток» также работают над созданием Зон Опережающего Развития (ТОР), идею создания которых предложил президент России в послании к Федеральному собранию в 2013 году. В состав ТОРов Приморья входят: Порт Владивосток, Надеждинский промышленный парк, порт Зарубино, рекреационная зона на острове Русском, проект ВНХК в Партизанском районе и свиноводческий комплекс в Михайловском районе. К тому же в некоторых проектах даже не прописаны суммы инвестиций. Нестабильная экономическая ситуация в стране, по мнению экспертов, может привести к отказу инвесторов о ТОРов. Все эти факторы значительно замедляют темпы развития края и процесс интеграции в Азиатско-Тихоокеанский регион в целом.

Подводя итоги можно сказать, что в целом для России интеграция в АТР по средствам участия форуме АТЭС дала неоценимый опыт общения с экономическими партнерами, а также, что немало важно, способствовало повышению инвестиционной привлекательности страны. Страна смогла привлечь к сотрудничеству компании таких стран как Китай, Сингапур, республика Корея, Япония, Малайзия и Вьетнам для работы в добывающей и перерабатывающей, нефтегазовой промышленности, в сфере недвижимости и строительство, а также для развития туризма.

Что же касается Приморского края, то, невзирая на закрытие СЭЗ «Находка» и совсем успешную реализацию ряда других проектов, стоит отметить работу автозавода, принадлежащего компании Sollers, на котором собирают автомобили марок SsangYong, Mazda и Toyota. Это в свою очередь обеспечивает инвестиции в край не только с центра, но и со стран – партнеров. Важно также упомянуть проекты уже сданные в эксплуатацию, к ним относятся Нефтепорт в Козьмино, предприятия лесной промышленности: «Тернейлес», «Приморсклеспром», «Лес Экспорт». Активно поступают инвестиции для, пожалуй, самой важно отрасли края, в рыбную промышленность и перерабатывающую промышленность.

Я считаю, что для дальнейшей интеграции в АТР и улучшения инвестиционного климата Приморского края необходима четко проработанная стратегия, которая позволила бы более успешно реализовывать совместные проект с иностранными инвесторами, необходимо продумывать каждый последующий шаг. Еще одной важной, на мой взгляд, причиной возникающих проблем в развитии края являются бюрократические проволочки и коррупция, с которыми, к сожалению, на

данный момент не решены проблемы. Несмотря ни на что я всё же верю в перспективы родного края стать высокотехнологичным и преуспевающим регионом современной России.

1. Замалиев, А.Д. Проблема вступления России в АТЭС / А.Т. Замалиев. – ., 2010
2. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/apec.htm>
3. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, 2014 – Режим доступа: <http://www.economtermin.ru/jekonomicheskie-terminy/mezhdunarodnye-otnoshenija/239-aziatsko-tikhookeanskoe-jekonomicheskoe.html>
4. Декларация о достижениях в реализации «Богорских целей» и задачах на последующий период, 2014 – Режим доступа: <http://kremlin.ru/supplement/774>
5. Постановление Правительства РФ от 8 сентября 1994 г. N 1033 "О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны "Находка" – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10101648/paragraph/8860:0>
6. Свободные экономические зоны России – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/regionalnaya-economika/198.htm>
7. Опыт создания и функционирования первой в СССР свободной экономической зоны (СЭЗ) «Находка» – Режим доступа: <http://www.kuban.su/firminfo/cp/econ/TEXTS/DOC48.HTM>
8. ТОРы в Приморье: от несбывшихся надежд к смутному будущему – Режим доступа: <http://deita.ru/news/economy/24.04.2015/4861003-tory-v-primore-neosushchestvlyennye-plany-i-neyasnoe-budushchee-krupneyshikh-investitsionnykh-proekt/>

Ребрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.92

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РЕКЛАМНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Лю Тефэн

студент-магистрант 2 курса, группа МЭУ-14-МЭ
кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный институт экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная статья посвящена анализу состоянию рекламно-выставочной деятельности в международной экономике, рассмотрению основных тенденций в международной выставочной деятельности. Проанализированы основные тенденции и динамика развития, а также перспективы в развитии рекламно-выставочной деятельности в международной экономике.

Ключевые слова: *рекламно-выставочной деятельность, международная экономика*

ANALYSIS OF THE STATUS AND PROSPECTS ADVERTISING AND EXHIBITION ACTIVITIES IN THE INTERNATIONAL ECONOMY

Liu Tiefeng

Master's degree student, the chair of International business and Finances
Vladivostok State University of Economics and Services.

This article is devoted to the analysis of advertising and exhibition activities in the international economy, consideration of the major trends in the international exhibitions. It analyzes the main trends and dynamics development and prospects in the development of advertising and exhibition activities in the international economy

Keywords: *advertising and exhibition activities, international economics*

Международная выставочная деятельность является одной из самых динамичных сфер современной мировой экономики, так как играет важнейшую роль в укреплении международных связей, развитии внутренней и внешней торговли, продвижению новых технологий и новых видов продукции, стимулирует закрепление позитивных структурных изменений в экономике, способствует научно-техническому и технологическому обновлению производства. В каждом государстве существуют определенные особенности в реализации международной выставочной деятельности имеет и отличия от других государств, что обусловлено прежде всего, экономическими и политическими факторами.

Сегодня пришло время расцвета глобальной выставочной корпоративной культуры, интегрированной на медиа-технологии, конкурентную и сервисно-ориентированную [3]. Глобализация выставочной индустрии является определяющим фактором развития международных выставок. Формирование экономически скооперированных регионов, таких как ЕЭС и АСЕАН, положительно повлияло на обмен товарами, услугами и идеями. В результате этих изменений, выставочная индустрия начала движение: строятся новые крупные выставочные центры в Китае, Корее, Индии и на Ближнем Востоке [1]. Европейские торговые выставки экспортируются на рынки роста, выставочные предприятия становятся для своих постоянных клиентов партнерами по глобальному маркетингу.

Международные организаторы выставок сотрудничают с местными партнерами для экспорта своих выставок, развиваются новые формы взаимодействия. Интернационализация выставочного бизнеса влечет за собой новые возможности и новые риски. Все это определяет успешность международных выставок, делая их максимально эффективными для экспонентов и привлекательными для посетителей во всех регионах мира. Главными показателями этой фазы является рост уровня конкуренции (выход на рынок небольших выставочных предприятий, диверсификация по теме и географически предприятий, давно работающих на рынке), преимущество личных коммуникаций, инновационный выставочный продукт, глобализация, увеличение роли интеллектуальных активов, как инструмента конкуренции, растущая индивидуализация продукта, появление альтернативных каналов продаж, растущий уровень компетентности экспонентов, увеличение требований к выставочному сервису (более широкий спектр услуг, высокие технологические стандарты), рост ценовой конкуренции среди выставочных и административных расходов, увеличение давления профессиональных ассоциаций на ценовую политику выставочных предприятий [5, с. 69].

Одна из тенденций последнего десятилетия – формирование инфраструктуры столиц вокруг выставочных центров, доходность которых сравнима с нефтяной скважиной. Другая заметная тенденция заключается в том, что организаторы выставок превращаются в своего рода операторов, экспортирующие свои экспозиции на другие континенты [5, с. 71].

Состояние мировой экономики и экономики стран, где проходят выставки, оказывают влияние на мировой рынок выставочных услуг. Дефицит денежной массы, который в большинстве случаев сопровождает экономические проблемы, негативно отражается на объемах инвестиций. Одновременно падают объемы потребления. И, наоборот, экономический рост стимулирует инвестиции и потребление. Динамика объемов ВВП отражается в динамике выручки от выставочной деятельности, но только с отсроченным эффектом, поскольку выставочные мероприятия, особенно крупнейшие, формируются за год или иной период, соответствующий циклу обновления производимой продукции.

Этот процесс отражается на ситуации на мировом рынке выставочных услуг, динамика которого также синхронизируется в разных странах. Так, после экономического кризиса крупнейшие рынки выставочных услуг сократились. Действие временного лага реагирования рынка составил 1 год, когда он продемонстрировал рост [4].

Все эти изменения международных выставок будут иметь долгосрочное влияние на международную выставочную деятельность предприятий различных стран, их продажи и маркетинговую политику. Кроме этого, деятельность предприятий станет более сложной. Поскольку выбор предлагаемых продуктов и услуг расширяется, операторам придется более четко и подробно объяснять, что они предлагают. Так же наблюдается развитие международных торговых выставок и увеличение их маркетинговой значимости. В целом среди современных тенденций международной выставочной деятельности главным трендом является осознание международной выставки организаторами, экспонентами и посетителями как интегрированной маркетинговой коммуникации, в которой стираются временные и пространственные границы.

Международные выставки становятся все более специализированными, сложными по своей структуре, ужесточаются требования к качеству выставочных услуг, растет важность нематериальных активов. Глобализация и экспорт выставок на новые рынки становятся неотъемлемыми характеристиками индустрии. Основные тенденции, существующие в мировой выставочной индустрии, демонстрируют стабилизацию темпов развития, что, безусловно, объясняется интеграцией экономики различных стран в мировое экономическое пространство. Конкуренция в международной выставочной отрасли во всех странах мира усиливается.

Общая выставочная площадь управляемых Всемирной ассоциацией выставочной деятельности UFI членов выросло на 2,3% в год за 2008 – 2012 годы. Однако, этот показатель замедляется и достиг 0,9% ежегодного прироста в 2013–2014 годах [2].

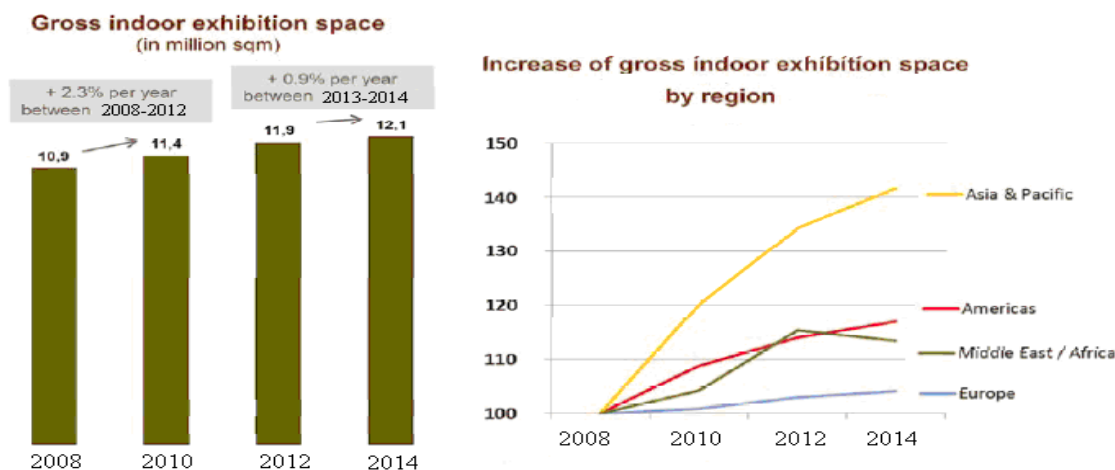


Рис. 1. Тенденции выставочных центров UFI по регионам за период 2008-2014 годы

В современном мире они в основном сосредоточены в Европе, Северной Америке и Азии – 48%, 24% и 20% соответственно от общего закрытой выставочной площади [3]. Большую роль в индустрии выставок играет размер этих площадей, которые меняются от региона к региону. Кроме того, только 15 стран мира занимают более 80% выставочной площади от 5000 кв.м., а 5 стран (США, Китай, Германия, Италия и Франция) занимают 59%, что дает им практически неограниченные возможности для проведения международных выставок по сравнению с другими странами [5].

Таким образом, международные выставки являются прекрасной возможностью заявить о себе как о серьезном деловом партнере, оценить конкурентоспособность своей продукции и ознакомиться с перспективными разработками в интересующей области. Более того, исследования SEIR показывают, что представление продукции на выставке в 6 раз больше влияет на продажи, чем другие средства продвижения. То есть выставки являются превосходным средством демонстрации достоинств товаров и услуг, а также поддержания отношений с партнерами и установления контактов с новыми клиентами.

Основными задачами дальнейшего развития рекламно-выставочной деятельности в развитии международной экономики году является прежде всего сохранение накопленного потенциала, а также работа, направленная в повышении экономической эффективности выставочной деятельности.

1. Expo Event Hall: культивация выставочных брендов // Мир выставок. Журнал № 68 Март-Апрель 2016 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mirvistavok.ru/2016-05-01/3206-expo-event-hall-kultivacija-vystavochnyh-brendov.html>

2. Всемирная организация выставочной индустрии. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ufi.org>.

3. Выставки России, СНГ и Мира. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.exponet.ru>.

4. Панкратов, Ф.Г. Рекламная деятельность: учебник для студ. высш. учеб. заведений / Ф.Г. Панкратов. – М.: ИТК «Дашков и К», 2003. – 364 с.

5. Роль выставок в развитии бизнеса // Новые известия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.newizv.ru/inset/2006-07-21/50456-rol-vystavok-v-razvitii-biznesa.html>

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК: 334.784

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Е.А. Сафиулина

бакалавр 1 курс, кафедра экономики и менеджмента

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Экономическое развитие Дальнего Востока признано одним из приоритетных направлений государственной политики. Принимается целый комплекс мер по созданию в регионе благоприятного экономического, инвестиционного и делового климата. Свободный порт Владивосток является одним из проектов, реализуемых в Приморском крае, и направлен на социально-экономическое развитие края и Дальнего Востока. На сегодняшний день бизнес динамично развивается во всех странах мира, это основа экономик всех развитых стран. И поэтому именно исследование льгот и преференций по налогообложению для предпринимательских структур является особо актуальным вопросом в условиях Свободного порта Владивосток.

Ключевые слова: *Свободный порт Владивосток, налогообложение, преференции, предпринимательские структуры.*

IMPLEMENTATION OF BUSINESS ACTIVITY IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS IN THE PRIMORSKY REGION TERRITORY

E.A. Safiulina

Bachelor of the 1st year, department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

The economic development of the Far East is recognized as one of the priority directions of the state policy. Accepted a package of measures to create in the region a favorable economic, investment and business climate. Free port of Vladivostok is one of the projects in the Primorsky region and is aimed at the socio-economic development of the region and the Far East. Today, the business is developing dynamically in all countries of the world, it is the basis of the economies of all developed countries. And so it is a study of benefits and tax preferences for business organizations is a particularly important issue in terms of the Free Port of Vladivostok.

Keywords: *Free port of Vladivostok, taxation, preferences, business structures.*

Перспективы развития и осуществления предпринимательской деятельности в новых экономических условиях на территории Приморского края неразрывно связаны с открытием Свободного порта Владивосток. История создания свободного порта связана с развитием Владивостока, еще с 1861 года портовая зона города, насчитывающая тогда несколько причалов, преобразовалась в порт с высоким трафиком грузовых и морских перевозок, не смотря на военный статус населенного пункта. Причиной увеличения товарооборота и, следовательно, притока капитала стала открытая портовая зона. На тот момент, порт Владивостока «предла-

гал» морякам и торговцам фактически полную свободу перемещения судов и грузов транспортного назначения, что позволило значительно повысить привлекательность города в качестве торгового порта. Однако практика применения открытых портов имела свои минусы [1].

В последующем Владивосток принял абсолютно диаметрально противоположную позицию, образовавшись с зоны свободного порта в закрытый город с режимным посещением, что в свою очередь радикально изменило стратегию развития города. Уже после развала СССР, капитализация экономики позволила вернуть практику налоговых преференций в портовые зоны. В начале 90-х годов Приморский порт Находка получил статус особой экономической зоны. Сложная экономическая и политическая ситуация в стране привела к серьёзным осложнениям криминогенной обстановки внутри самого города. В тоже время позволило привлечь значительные инвестиции в город

В последнее время Приморскому краю уделяется повышенное внимание со стороны федеральных органов государственной власти. Являясь частью Дальневосточного федерального округа, Приморский край оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие макрорегиона.

Одним из инструментов реализации политики динамического развития является создание Свободного порта Владивосток. Такое предложение озвучил президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин во время Послания Федеральному собранию 4 декабря 2014 года.

В современных условиях введение специального экономического статуса обусловлено необходимостью эффективной реализации целей и задач, прописанных в федеральной целевой программе «экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».

Согласно стратегии, целью развития Дальнего Востока является реализация геополитической задачи закрепления населения на Дальнем Востоке за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека, а также достижение среднероссийского уровня социально-экономического развития.

Целесообразность реализации проекта обусловлена наличием у Приморского края ряда уникальных преимуществ, выгодно отличающих его от других регионов страны и мира, в тоже время имеют место ряд проблем, способных усложнить реализацию проекта.

Как следует из Федерального закона «О свободном порте Владивосток», подписанного Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 13 июля 2015 г. [1], свободный порт Владивосток создаётся на семьдесят лет. При этом предусматривается возможность продления данного срока, а также досрочного прекращения применения мер государственной поддержки предпринимательской деятельности на его территории. Финансовое обеспечение создания и модернизации объектов транспортной, производственной и социальной инфраструктуры на территории свободного порта Владивосток будет осуществляться за счёт средств внебюджетных источников с применением механизмов государственно-частного партнёрства, а также в порядке, предусмотренном бюджетным законодательством Российской Федерации. Проект направлен на расширение трансграничной торговли, развитие транспортной инфраструктуры и включение Приморского края в глобальные транспортные маршруты, а также на привлечение инвестиций, создание сети логистических центров с особыми условиями транспортировки, хранения и частичной переработки грузов, на организацию несырьевых экспортоориентированных производств и увеличение производств с высокой прибавочной стоимостью.

Действие законопроекта распространяется на территории 15 муниципальных образований Приморского края. К территории Свободного порта Владивосток относятся все ключевые порты юга Дальнего Востока: от Зарубино до Находки; аэропорт «Кневичи».

В зону действия Свободного порта входят перспективные крупные международные транспортные коридоры, такие как «Приморье-1» и «Приморье-2». Их реализация позволит получить значимый экономический эффект для региона за счет обеспечения транзита грузов из Северо-Восточных провинций Китая в порты Приморья с последующей отгрузкой на суда в адрес стран азиатского региона. Также в законе предусмотрены дополнительные механизмы поддержки резидентов и сформированы нормы, позволяющие создать зону Freeport (порто-франко) в свободном порте Владивосток [3].

Согласно данным, представленным в табл. 1, можно отметить, что экономические возможности в условиях Свободного порта обеспечивают предпринимателей огромной базой налоговых льгот и преференций, обеспечивающих свободное осуществление предприниматель-

ской деятельности, исключая больших вложений в налоговые структуры, что позволяет с лёгкостью начать организацию и осуществлять управление деятельностью.

Таблица 1

Налоговые льготы и преференции в условиях СПВ

Страховые взносы	Пенсионный фонд	Социальное страхование	ФФОМС
	6%	1,5%	0,1%
Данные тарифы применяются в течение 10 лет			
Налог на прибыль	Ставка налога, подлежащего зачислению в федеральный бюджет, устанавливается в размере 0% в течение 5 налоговых периодов		
	Ставка налога, подлежащего зачислению в бюджет Приморского края, устанавливается не более 5% в течение 5 налоговых периодов, и не менее 10% в течение следующих 5 налоговых периодов		
Налог на имущество	В соответствии с законодательством субъекта РФ резиденты Свободного порта освобождаются от уплаты налога		
Земельный налог	Нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования резиденты Свободного порта освобождаются от уплаты земельного налога		
Налог на добавленную стоимость	Участники проекта имеют право на освобождение от уплаты налога на 10 лет.		
Единый налог Свободного порта	Налоговая ставка – 10%, законом Приморского Края ставка налога может быть понижена до 6%		

В Свободном порте Владивосток действует особый правовой режим осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности. Резиденты Свободного порта получают ряд преференций:

- налоговые льготы;
 - упрощение таможенных и визовых процедур;
 - максимальное снижение административных барьеров.
- На данных территориях устанавливаются:
- облегченный визовый режим (получение 8-дневной въездной визы непосредственно на границе);
 - современный и быстрый режим пересечения границы при осуществлении международной торговли;
 - меры государственной поддержки предпринимателей в целях привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, создания и развития производств, ориентированных на выпуск конкурентоспособной на рынках АТР продукции.
 - существенное сокращение сроков проведения фискальных проверок;
 - проведение внеплановых проверок только по согласованию с Управляющей компанией ТОР;
 - каникулы по налогу на прибыль организаций (ставка в течение первых 5 лет не превышает 5%);
 - пятилетние каникулы по налогу на имущество организаций и по земельному налогу;
 - льготная ставка страховых взносов для инвестиционных проектов, реализуемых в ТОРах в течение первых 10 лет в размере 7,6%, понижающий коэффициент по налогу по НДС и ускоренная процедура возмещения налога на добавленную стоимость.
 - Freeport – центр со свободной таможенной зоной, где можно будет хранить предметы роскоши, произведения искусства, антиквариат и осуществлять их продажную подготовку, включая демонстрацию товаров потенциальным покупателям.

По предварительной оценке экспертов, в результате создания Свободного порта Владивосток ожидается существенный рост ВРП Приморского края – в 2,2 раза к 2025 году (до 1,4 трлн рублей) и в 3,4 раза к 2034 году (до 2,1 трлн рублей). Прирост ВРП Дальневосточного федерального округа к 2025 году может составить 1,97 трлн рублей. Количество вновь соз-

данных рабочих мест оценивается в 84,7 тыс. человек – к 2021 году, 108 тыс. человек – к 2025 году, 468,5 тыс. человек – к 2034 году.

По прогнозным оценкам реализации решений, предлагаемых к принятию проектом настоящего федерального закона, ожидается ускоренное развитие и повышение конкурентоспособности фундаментальных секторов экономики (обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, рыболовство и сельское хозяйство) [4], что позволит перейти на более высокие технологические переделы с увеличенной прибавочной стоимостью, расширить экспорт и нарастить капитализацию.

Таким образом, создание новых условий для развития предпринимательства в Приморском крае и на Дальнем Востоке в условиях СПВ послужит толчком для укрепления позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе. С введением преференций большое число предпринимательских структур будут качественных возможностей ведения бизнеса [5], повышая тем самым инвестиционную привлекательность региона, увеличение товарооборота и притока трудовых ресурсов в Приморский край.

1. Фисенко, А.И. Состояние и проблемы развития морских портов и формирования их грузовой базы в южной зоне Дальнего Востока России / А.И. Фисенко, Е.А. Кулешова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6 (Электронный журнал). Режим доступа: www.science-education.ru/113-11010.

2. Федеральный закон от 13.07.2015. – № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».

3. Фисенко, А.И. Создание порто-франко во Владивостоке: содержание, условия, возможные формы реализации / А.И. Фисенко, Е.А. Хамаза // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/121-19402>.

4. Кузубов, А.А. Конкурентоспособность машиностроительных предприятий как объекта стратегического управления / А.А. Кузубов // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2016. – № 1 (77). – С. 71–86.

5. Шашло, Н.В. Формирование и оценка эффективности системы корпоративного управления в акционерных обществах Приморского Края РФ / Н.В. Шашло // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (24). – С. 77–83.

Рубрика: Мировая экономика

УДК: 339.5.053.7: 339.542.2

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ И КИТАЯ КАК СУБЪЕКТОВ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Чжао Ляо

магистрант 1 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

Чжан Юйсинь

магистрант 1 курс, кафедра международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Актуальность данного исследования определяется тем, что на современном этапе международных отношений развитие торгово-экономического сотрудничества является одной из важнейших задач любого государства в мире. Торгово-экономические отношения России с Китаем имеют длительную историю и характеризуются усиленным развитием в последние годы. Развитие отношений между Дальним Востоком России и КНР на современном этапе напрямую влияет на расстановку политических и экономических сил, как в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и во всем мире. Государства вступили в двадцать первый век как стратегические партнеры. Китай на протяжении долгого времени является одним из главных торговых партнеров Дальнего Востока России и современное торгово-экономическое сотрудничество КНР и Дальнего Востока России продолжает активно разви-

ваться, что способствует улучшению уровню жизни народов этих стран. Внешнеэкономические связи России и КНР являются своеобразным ключом Дальнего Востока России для решения многих социально-экономических задач. Дальний Восток России является одним из активнейших регионов России в сотрудничестве с Китаем.

Ключевые слова: экономический потенциал, торгово-экономическое сотрудничество, Азиатско-Тихоокеанский регион, Дальний Восток, Китай.

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF RUSSIA AND CHINA AS SUBJECTS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION

Zhao Liyao

Magister of the 1st year, International business and finance department

Zhang Yuxin

Magister of the 1st year, International business and finance department

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

The relevance of this study is defined by the fact that at the present stage of international relations development of trade and economic cooperation is one of the most important tasks of any state in the world. Trade and economic relations of Russia have a long history with China and is characterized by increased development in recent years. The development of relations between the Far East Russia and China at the present stage directly affects the balance of political and economic forces in the Asia-Pacific region and around the world. States entered the twenty-first century as strategic partners. China has long been one of the main trade partners of the Russian Far East and the modern trade and economic cooperation of China and the Russian Far East continues to develop rapidly, which helps to improve the standard of living of their peoples. Foreign economic relations of Russia and China are the original key of the Russian Far East for many socio-economic problems. The Russian Far East is one of the most active regions of Russia, in cooperation with China.

Key words: economic potential of trade-economic cooperation, Asia-Pacific, Far East, China.

Крупнейшей страной мира является Китай. Население этой страны в 2015 году перевалило отметку в 1367 млн. человек, что в совокупности с темпами роста экономики позволяет с уверенностью заявить, что Китай является одним из самых емких рынков мира с огромным потенциалом для дальнейшего роста. По экономическому развитию Китай на сегодня является первой по мощности страной в мире. ВВП Китая в 2015 году согласно данным МВФ составил 19392 млрд долларов по сравнению с 17091 млрд долларов в 2014 г. ВВП Китая в 2013 году, рассчитанный с учётом паритета покупательной способности валют, по данным Всемирного банка, составил 16468 млрд долларов [1].

Начав проводить реформы, направленные на переориентацию экономики с командно-плановой системы на рыночную, Китай прошел путь от отсталой аграрной страны до крупнейшего мирового экспортера и второй экономики мира. Реформы, начавшиеся с коллективизации сельского хозяйства, продолжились либерализацией цен, развитием фондовых рынков, модернизацией банковского сектора и открытием экономики для привлечения иностранных инвестиций. В последние годы Китай возобновил поддержку государственных предприятий, мотивируя это экономической безопасностью страны. В 2005 году Китай решил отказаться от жесткой привязки курса юаня к курсу доллара, двинувшись к замене его на поливалютной корзине.

Реструктуризация экономики и, как следствие, возросшая эффективность повлекли за собой более чем десятикратное увеличение ВВП Китая с 1978 по 2010 год. Измеренный по паритету покупательной способности ВВП Китая в 2013 утвердил Китай в качестве второй экономики мира после США, обойдя по этому показателю аналогичный показатель Японии еще в 2001 году. Долларовая стоимость продукции аграрного и индустриального секторов экономики уже превысила аналогичные показатели США; по совокупной стоимости сектора услуг Китай занимает второе место после США. Но, доход на душу населения до сих пор ниже среднемирового уровня.

Долгие годы Китай оставался экспортоориентированной экономикой и «мировой» фабрикой, концентрируя на своей территории производительные мощности разных стран за счет низкой стоимости рабочей силы, и постепенно развивал собственное производство. Кризис 2008 года серьезно ударил по китайской экономике, вынудив правительство восполнить экономические потери и обезопасить себя от влияния глобальных экономических процессов, стимулируя внутренний спрос. Подобная политика вызвала стремительный рост доходов населения, что сделало китайскую экономику более самодостаточной и одновременно лишило главного конкурентного преимущества – дешевой рабочей силы. По данным на 2014 год внешнеторговый товарооборот Китая составлял 53,6% от ВВП. Основными торговыми партнерами Китая выступают США, Европейский Союз и экономики региона.

Одним из последствий проводимой китайским правительством демографической политики стало то, что Китай на сегодня одна из самых стареющих наций мира. Половозрастная структура Китая, изображенная на рисунке 1, показывает, что самой многочисленной возрастной группой являются люди предпенсионного возраста, что вызовет в ближайшие годы повышение пенсионной нагрузки на работающее население и сложности в бюджетной сфере.

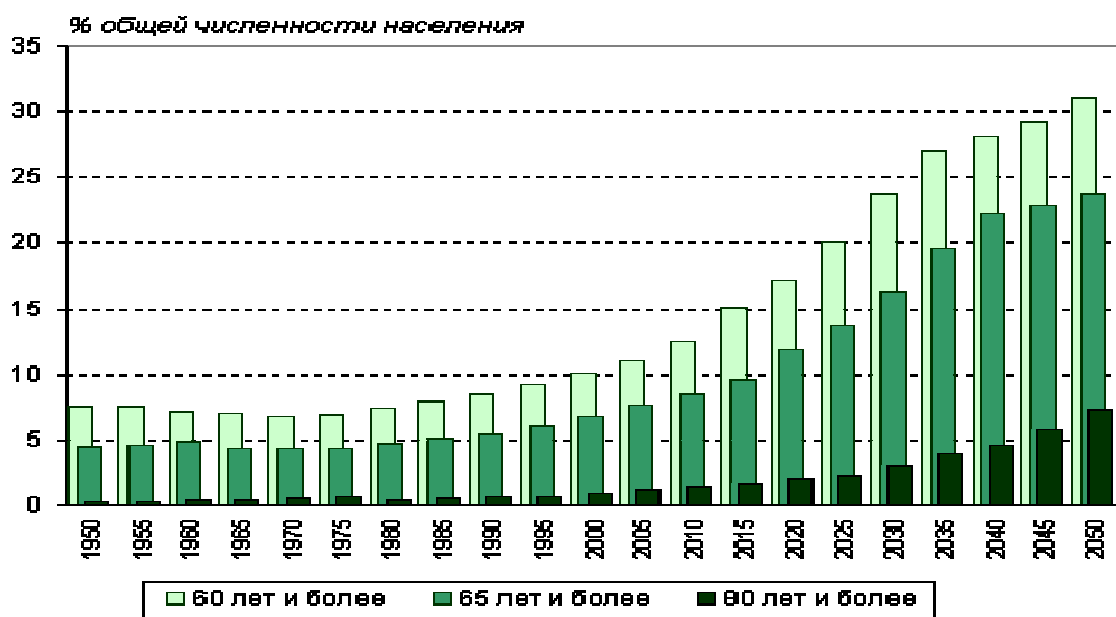


Рис.1. Половозрастная диаграмма Китая [14]

Ухудшение качества окружающей среды – загрязнение воздуха, эрозия почв и стремительное сокращение питьевой воды, особенно на севере страны – другая долгосрочная проблема китайской экономики. Китай продолжает терять пахотные земли из-за эрозии и экономического развития. Правительство Китая заинтересовано в развитии других источников энергии, нежели нефть и уголь. Приоритетными сферами являются альтернативные источники и атомная энергия.

Ключевые факторы, вызывающие замедление роста китайской экономики – возрастающая задолженность по стимулирующим государственным программам для бизнеса, перегрузка промышленности, неэффективное использование капитала государственными банками и замедление роста торговых партнеров.

Двенадцатый государственный пятилетний план развития, принятый в 2011 году и пересмотренный на третьем пленуме коммунистической партии в ноябре 2012 года утверждает продолжение проведения экономических реформ, и увеличение внутреннего спроса как фактора снижения зависимости экономики от инвестиций, экспорта и развития тяжелой промышленности. Правительство нового китайского лидера Си Цзиньпина выразило большое желание проводить реформы, направленные на долгосрочное оздоровление китайской экономики, включая выделение большей автономии рынку в распределении ресурсов.

Китай в начале XXI века является космической и ядерной державой. Построение рыночной экономики осуществляется в Китае под руководством Коммунистической партии на основе пятилетних планов. Экономика сохраняет свою многоукладность. При высокой доле

иностранных инвестиций почти 80% всех иностранных инвесторов в экономику КНР – это этнические китайцы, проживающие за рубежом. К 2020 году Китай должен по планам КПК догнать США по совокупному доходу ВВП [2].

Потенциал развития России в тихоокеанском регионе огромен. Однако, вопреки своим потенциальным возможностям в ресурсно-сырьевой, энергетической, инновационной и иных сферах, доля российской коммерции в общем объеме внешней торговли Азиатско-Тихоокеанского региона в последнее десятилетие составляла менее 1%. Это обусловлено европоцентристским вектором развития России в постперестроечное время. Более половины внешнего оборота Российской экономики приходилось на ЕС (52% – в 2008 году). Для сравнения – на торговлю США со странами Азиатско-Тихоокеанского региона приходится 55% от объема всей торговли [3].

Одна из последних тенденций – санкции, повлияла на сокращение торговли России в «западном» направлении. В сложившейся ситуации азиатско-тихоокеанские торговые партнеры обретают существенное значение для России. Если в 2005 году товарооборот между Россией и странами АТЭС составлял 16,2% от общего товарооборота, то в 2008 году – уже 20,4% [4]. На 2012 год РФ занимает девятое место в списке десяти основных торговых партнеров КНР (в 2011 году – 10-е место), при этом «в отечественном экспорте преобладают товары сырьевой группы, доля машинно-технической продукции незначительна. Обратная ситуация в импорте из КНР, в структуре которого машины и оборудование занимают первое место. Оборот китайско-российской торговли в 2012 г. увеличился на 11,2 % по сравнению с предыдущим годом и составил 88,16 миллиардов долларов США. По темпам роста товарооборота Россия заняла пятое место среди основных торговых партнеров КНР (после ЮАР, Вьетнама, Филиппин и Гонконга) [5].

Потенциал для роста товарооборота между Россией и странами Азии настолько велик, что в ближайшие годы сможет заместить собой сокращение российско-европейского товарооборота. По прогнозам директора по исследованиям Совета по внешней и оборонной политике Т.В. Бордачева, в течение следующих 5-10 лет доля в товарообороте четырех ведущих торговых партнеров РФ в Северо-Восточной Азии (КНР, КНДР, Республика Корея, Япония) составит 20%. Общая же доля азиатских партнеров приблизится к третьей части Российской внешней торговли.

Полноценная интеграция России в экономику СВА невозможна без развития Дальнего Востока как сопредельной территории. Итоговый саммит во Владивостоке в год председательства России в АТЭС обозначил собой реинкарнацию Дальнего Востока как геополитического форпоста в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Чрезмерная централизация власти и концентрация геополитических интересов в каком-то одном регионе в условиях самой большой страны мира влечет за собой неизбежную потерю контроля и нереализованность потенциала. В свете этого хотелось бы выделить основные сферы социально-экономического развития, в которых у региона есть конкурентные преимущества и которые нуждаются в интенсификации.

Базисной сферой для континентальной державы являются коммуникации, особенно железные дороги. Они обеспечивают доставку товара между различными кластерами экономики, что обеспечивает меньшие издержки производства и больший объем промышленного выпуска продукции. В условиях трансграничного региона на первое место выходит роль железных дорог как связующих артерий, обеспечивающих доставку товара в сопредельное государство и из него. Иными словами, железные дороги служат драйверами для развития экономики и торговли. Две крупнейшие артерии, обеспечивающие трансконтинентальную перевозку грузов – это Байкало-Амурская магистраль (БАМ) и Транссибирская магистраль.

Несмотря на свою нерентабельность, Байкало-Амурская магистраль дала толчок развитию ряда производств, а также играет значительную геополитическую роль, сшив «стальными стежками наши необъятные пространства». Однако, в 1990е годы из-за падения промышленного производства на Дальнем Востоке БАМ был слабо загружен, что привело к падению интереса к нему и дорога пришла в упадок. В свете существующих проектов по реконструкции и расширению БАМа можно говорить об освоении полезных ископаемых территорий, прилегающих к нему, что позволит окупить затраты на строительство, связать удаленные участки государства с главными транспортными магистралями, вдохнуть новую жизнь в места, из которых наблюдается миграционный отток населения, и, наконец, наладить прямую цепь поставок ископаемых в страны Северо-Восточной Азии.

Транссибирская железнодорожная магистраль (Транссиб) – транспортная артерия, геополитическую ценность которой невозможно переоценить. Сегодня Транссибирская магистраль продолжает играть роль связующего звена российской экономики. Железная дорога через Евразию, соединяет Москву и Санкт-Петербург с крупнейшими Восточно-Сибирскими

и Дальневосточными промышленными городами России. Фактическая протяженность Транссибирской магистрали по главному пассажирскому ходу составляет 9288,2 км. По этому показателю она является самой длинной на планете, пересекая по суше почти всю Евразию. В международном масштабе Транссибирская магистраль, соединяющая Россию, Европу и страны СНГ с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, является надежной основой для осуществления перевозок внешнеторговых и транзитных грузов по европейско-азиатскому маршруту. Транссибирская магистраль включена в качестве приоритетного маршрута в сообщении между Европой и Азией в проекты международных организаций ЕЭК ООН, ЭСКАТО ООН, ОСЖД. Еще одна сфера развития региона – добыча и переработка полезных ископаемых. Дальний Восток относится к числу регионов России, наиболее обеспеченных разнообразными природными ресурсами. Это дает ему возможность занимать важное место в экономике страны по ряду сырьевых позиций. Повышение производства в мире повлекло рост спроса на природные ресурсы и продукцию промышленности, что создает благоприятную почву для развития региона. Прокладка нефтепроводов и газопроводов на Дальний Восток для экспорта продукции в Китай открывает грандиозные возможности для развития промышленного кластера обрабатывающей промышленности на Дальнем Востоке [6].

Так как Дальний Восток был освоен сравнительно недавно, да и не весь, то на его территории в тайге сохранились общины коренных народностей и староверов, ныне проживающие в условиях, слабо отличающихся от тех, что были 200 лет назад. Иными словами, биологическая и этнокультурная составляющие Дальнего Востока создают предпосылки для создания уникального туристического продукта, аналогов которому в освоенном и преимущественно урбанизированном регионе нет.

Важным в геополитическом плане шагом является строительство космодрома в Амурской области. Интенсификация развития передовых сфер экономики приведет к тому, что Россия с их помощью сможет занять нишу в торговых связях региона, и полноценно интегрируется в систему международных отношений Северо-Восточной Азии. Львиная доля торгово-экономических операций будет происходить с Китаем, что совпадает с политическим курсом стран, направленным на сближение.

Таким образом, можно обозначить несколько возможных основных вариантов развития российско-китайских отношений в ближайшей и среднесрочной перспективе;

1. Относительно легко достижимой является экстраполяция нынешней модели российско-китайских отношений, когда достаточно интенсивные политические контакты будут постоянно опережать уровень торгово-экономических, культурных и общественных связей. В этом случае, однако, на качестве двусторонних связей будут сказываться как нерешенные проблемы в собственно российско-китайских отношениях, так и размывающее воздействие политики основных мировых центров силы – США, Европы, Японии. В перспективе не исключено выхолащивание отношений доверительного стратегического партнерства или сведение их к формальным декларациям, реальное понижение места России в стратегических приоритетах Китая и места КНР в стратегических приоритетах России. В целом такой вариант чреват «ползучим» ослаблением геополитических позиций России и поэтому не отвечает ее национальным интересам [7].

2. Гипотетически нельзя исключать в перспективе на 15–20 лет появления в российско-китайских отношениях конфронтационных элементов. Отсутствие глубокого понимания и доверия между элитами, да и значительной частью населения обеих стран, может привести к тому, что внезапное обострение противоречий по одному из нерешенных или не до конца решенных вопросов (трасса нефтепровода, миграция и т.п.) будет чревато всплеском необоснованных антироссийских настроений в Китае и антикитайских – в России. Необходимо также учитывать, что определенный сегмент китайской элиты традиционно настроен по отношению к России крайне сдержанно, если не недружелюбно. Эти силы, активной поддерживаемые Западом, могут использовать эмоциональные нападки на Китай в российских СМИ и политических кругах для усиления своих позиций. Дальнейшее совершенствование многовекторной направленности российской дипломатии и политики призвано помочь избежать такого развития событий, когда реализация перспективных целей России по сближению с ЕС и США была бы достигнута за счет «жертв» на китайском направлении. Необходимо также заблаговременно в доверительном порядке информировать китайское руководство о тех важных решениях российской стороны, которые Пекин может расценить как не соответствующие его интересам. Например, для России строительство нефтепровода в Находку на каком-то этапе было признано шансом на развитие инфраструктуры и экономики Дальнего Востока. В Пекине этот

неожиданный поворот многими рассматривался как «движение в фарватере Вашингтона и Токио», «боязнь усиления Китая» и т.д. прежде всего в силу того, что китайская сторона считала прежний, более выгодный для себя вариант уже практически решенным делом.

3. Оптимальным для России сценарием является всестороннее углубление российско-китайского сотрудничества, переход, прежде всего на базе достижения духовного взаимопонимания, прорыва в торгово-экономических и общественных связях, к модели реального сотрудничества двух стран. Главные плюсы этого варианта – придание долгожданного мощного импульса подъему Сибири и Дальнего Востока, усиление позиций России в Северо-Восточной Азии и АТР, получение нашей страной реальных выгод от глобализации мировой экономики.

Эта модель может быть реализована не сразу, а в несколько этапов.

В ближайшее десятилетие акцент неизбежно должен быть сделан на полной реализации очевидных сравнительных преимуществ России (наличие энергоносителей, обширной территории, и исполнение транзитных функций), которые в полной мере могут быть востребованы Китаем [7]. Можно сказать, что именно на китайском направлении сегодня лежит наиболее естественный и эффективный путь усиления России [7]. Во многом благополучные перспективы развития российско-китайских отношений (на уровне Дальнего Востока) будут зависеть от самих жителей этого региона, от их проявления интереса к Китаю.

Доля Северо-Восточной Азии в валовом мировом продукте неуклонно растет, что оставляет перспективы для роста. При сохранении сегодняшних общемировых тенденций Россия укоренится в смене внешнеполитической ориентации, что сделает Дальний Восток одним из самых перспективных регионов в стране. Консолидация с Китаем в оппозиции существующему миропорядку продолжится и в скором будущем это неформальное объединение приобретет статус «полюса» силы со всеми вытекающими. Вероятным также видится реформирование существующей системы миропорядка под собственные интересы с созданием организаций-двойников НАТО и МВФ сначала в региональном, а потом и в глобальном масштабах. Присутствие России существенно меняет картину Северо-Восточной Азии, политическое влияние позволяет России вклиниться в борьбу за региональное лидерство [8]. Однако, самостоятельно проводить региональную политику России не по силам, потому как страна имеет довольно слабое присутствие в регионе. В случае консолидации сил России с Китаем, Япония будет значительно уступать новой формации, которая и будет главной действующей силой, в рамках которой Россия получит возможность влиять на картину миропорядка. Для усиления присутствия в регионе Россия стремится в последние годы развивать двустороннее и трехстороннее сотрудничество с КНР [9].

1. Current GDP per capita Statistics [Электронный ресурс] // The World Bank. Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

2. Экономика Китая. Структура экономики КНР / [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ereport.ru/articles/weconomy/china2.htm>

3. Гарусова, Л.Н. Азиатско-Тихоокеанский регион: фактор России / Л.Н. Гарусова // Российский Дальний Восток в Азиатско-Тихоокеанском регионе на рубеже веков: Политика, экономика, безопасность. Вып. 2.; науч. ред. М.Ю. Шинковский; под общ.ред. Н.В. Котляр – Владивосток: Дальнаука, 2008. – С. 179–194

4. Рябова И. Евросоюз сократил объемы торговли с Россией на 10% [Электронный ресурс] / И. Рябова. Режим доступа: <http://slon.ru/fast/economics/evrosoyuz-sokratil-obemy-torgovli-s-rossiey-na-10-1099175.xhtml>

5. Смена лидера Китая / [Электронный ресурс] // Взгляд – Электрон. газета. – 2013 – 11 февраля / Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2013/2/11/619758.html>

6. Ресурсы Дальнего востока / [Электронный ресурс] // Биолайф – Электрон. журн. – Режим доступа: <http://biofile.ru/geo/7380.html>

7. Кузык, Б.Н. Китай – Россия 2050: стратегия соразвития / Б.Н. Кузык, М.Л. Титаренко. – М.: ИНЭС, 2006. – 656 с.

8. Кузубов, А.А. Особенности развития экономической интеграции стран БРИКС / А.А. Кузубов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (24). – С. 44–48.

9. Шашло, Н.В. Внешнеэкономическая политика России в условиях формирования многополярного мира / Н.В. Шашло, И.А. Крылова, А.А. Шингарева // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сб. ст. Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 221–226.

Научное издание

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

**Материалы XVIII Международной конференции студентов,
аспирантов и молодых ученых**

27–29 апреля 2016 г.

В четырех томах

Том 1

Под общей редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 30.08.16. Формат 60×84/8
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 53,60.
Уч.-изд. л. 52,70. Тираж 500 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41